مبادئ الاقتصاد السياسي

جون ستيوارت مل

ترجمة ، غلاف ، تنسيق

علي مولا

مبادئ الاقتصاد السياسي

جون ستيوارت ميل

محرر: جي لورانس لافلين

غلاف ، ترجمة ، تنسيق

علي مولا

4 أكتوبر 2022

لغة: إنجليزي

ج. لورانس لافلين، دكتوراه أستاذ مساعد في الاقتصاد السياسي في جامعة هارفارد

محتويات

- ❖ 3. دراسة الحالات التي توضح فكرة رأس المال.
- ❖ الفصل الرابع. المقترحات الأساسية المتعلقة باحترام رأس المال.
- ❖ 1. الصناعة محدودة برأس المال.
- ❖ 2. زيادة رأس المال تعطي زيادة في توظيف العمالة، دون حدود قابلة للتخصيص.
- ❖ 3. رأس المال هو نتيجة الادخار، ويتم استهلاك رأس المال بأكمله.
- ❖ 4. يتم الحفاظ على رأس المال من خلال التكاثر الدائم، كما يتضح من تعافي البلدان من الدمار.
- ❖ 5. آثار سداد النفقات الحكومية عن طريق القروض.
- ❖ 6. الطلب على السلع ليس الطلب على العمل.
- ❖ الفصل الخامس. في رأس المال المتداول والثابت.
- ❖ 1. رأس المال الثابت والمتداول.
- ❖ 2. زيادة رأس المال الثابت، عندما يكون ذلك على حساب التداول ضارًا للعمال.
- ❖ 3. — هذا نادرًا ما يحدث.
- ❖ الفصل السادس. من الأسباب المؤثرة على كفاءة الإنتاج.
- ❖ 1. الأسباب العامة للإنتاجية المتفوقة.
- ❖ 2. الجمع بين العمل وتقسيمه يزيد من الإنتاجية.
- ❖ 3. مزايا تقسيم العمل.
- ❖ 4. الإنتاج على نطاق واسع والإنتاج على نطاق صغير.
- ❖ الفصل السابع. من قانون زيادة العمل.
- ❖ 1. يعتمد قانون زيادة الإنتاج على عناصر ثلاثة – العمل. رأس المال، والأرض.
- ❖ 2. قانون السكان.
- ❖ 3. ما الذي يمنع الزيادة السكانية محدود عمليا.

- **1. الأرباح تشمل الفوائد والمخاطر؛ ولكن، بشكل صحيح، لا تشمل أجور الإشراف.**
- **2. الحد الأدنى من الأرباح؛ ما ينتج الاختلافات في مقدار الأرباح.**
- **3. الاتجاه العام للأرباح نحو المساواة.**
- **4. سبب وجود أي ربح. إن تقدم الرأسماليين يتكون من أجور العمل.**
- **5. يعتمد معدل الربح على تكلفة العمالة.**
- **الفصل السادس. الإيجار.**
- **1. إيجار تأثير الاحتكار الطبيعي.**
- **2. لا يمكن لأي أرض أن تدفع الإيجار باستثناء الأرض ذات الجودة أو الموقع الموجود بكمية أقل من الطلب.**
- **3. وإجارة الأرض هي زيادة عائدها فوق عائد أسوأ أرض زراعة.**
- **4. أو إلى رأس المال المستخدم في الظروف الأقل فائدة.**
- **5. الآراء المعارضة في قانون الإيجار.**
- **6. لا يدخل الإيجار في تكلفة إنتاج المنتجات الزراعية.**
- **الكتاب الثالث. تبادل.**
- **الفصل الأول. القيمة.**
- **1. تعريفات القيمة في الاستخدام، وقيمة التبادل، والسعر.**
- **2. شروط القيمة: المنفعة، وصعوبة التحصيل، والقابلية للتحويل.**
- **3. السلع المحدودة الكمية بموجب قانون الطلب والعرض: العمل العام لهذا القانون.**
- **§ 4. الحالات المتنوعة التي يشملها هذا القانون.**
- **§ 5. السلع القابلة للتضاعف إلى أجل غير مسمى دون زيادة في التكلفة. قانون قيمة تكلفة الإنتاج.**
- **§ 6. تؤكد قيمة هذه السلع، على المدى الطويل، تكلفة إنتاجها من خلال عملية العرض والطلب.**

- ❖ الفصل الثاني. التحليل النهائي لتكلفة الإنتاج.
- ❖ 1. العمل، العنصر الرئيسي في تكلفة الإنتاج.
- ❖ 2. تؤثر الأجور على القيم، فقط إذا كانت مختلفة في الوظائف المختلفة؛ "المجموعات غير المتنافسة."
- ❖ 3. الربح عنصر في تكلفة الإنتاج.
- ❖ 4. تكلفة الإنتاج ممثلة بشكل صحيح بالتضحية، أو التكلفة، للعامل وكذلك للرأسمالي؛ علاقة هذا المفهوم بتكلفة العمل.
- ❖ 5. عندما تختلف الأرباح من توظيف إلى آخر، أو موزعة على فترات زمنية غير متساوية، فإنها تؤثر على القيم وفقًا لذلك.
- ❖ 6. العناصر العرضية في تكلفة الإنتاج؛ الضرائب والإيجار الأرضي.
- ❖ الفصل الثالث. الإيجار وعلاقته بالقيمة.
- ❖ 1. السلع المعرضة للتضاعف لأجل غير مسمى، ولكن ليس بدون زيادة في التكلفة. قانون قيمتها وتكلفة الإنتاج في الظروف الحالية غير المواتية.
- ❖ 2. عندما يتم إنتاج هذه السلع في ظروف أكثر ملاءمة، فإنها تحقق إيجارًا يساوي فرق التكلفة.
- ❖ 3. إيجار المناجم والثروة السمكية والإيجار الأرضي للمباني وحالات الكسب المماثلة للإيجار.
- ❖ 4. ملخص لقوانين القيمة لكل فئة من فئات السلع الثلاث.
- ❖ الفصل الرابع. من المال.
- ❖ 1. وظائف المال الثلاث: قاسم مشترك للقيمة، ووسيلة للتبادل، و"معيار للقيمة".
- ❖ 2. الذهب والفضة، لماذا يصلحان لتلك الأغراض.
- ❖ 3. المال مجرد وسيلة لتسهيل التبادلات، ولا يؤثر على قوانين القيمة.
- ❖ الفصل الخامس: قيمة النقود حسب الطلب والعرض.
- ❖ 1. قيمة المال، تعبير غامض.

❖ 2. قيمة النقود تعتمد على كميتها.
❖ 3. —مع سرعة الدورة الدموية.
❖ 4. تفسيرات وقيود هذا المبدأ.
❖ الفصل السادس. من قيمة المال، حيث تعتمد على تكلفة الإنتاج.
❖ 1. تتوافق قيمة المال، في حالة الحرية، مع قيمة السبائك الموجودة فيه.
❖ 2.- التي تحددها تكلفة الإنتاج.
❖ 3. ما مدى ارتباط هذا القانون بالمبدأ المنصوص عليه في الفصل السابق.
❖ الفصل السابع. ذات معايير مزدوجة وعملات فرعية.
❖ 1. الاعتراضات على المعايير المزدوجة.
❖ 2. استخدام المعدنين كنقود وإدارة العملات الفرعية.
❖ 3. تجربة الولايات المتحدة ذات المعايير المزدوجة من 1792 إلى 1883.
❖ الفصل الثامن. الائتمان، كبديل عن المال.
❖ 1. الائتمان ليس الخلق بل نقل وسائل الإنتاج.
❖ 2. بأي طريقة تساعد على الإنتاج.
❖ 3. وظيفة الائتمان في الاقتصاد في استخدام المال.
❖ 4. الكمبيالات.
❖ 5. السندات الإذنية.
❖ 6. الودائع والشيكات.
❖ الفصل التاسع. تأثير الائتمان على الأسعار.
❖ 1. ما يؤثر على الأسعار هو الائتمان بأي شكل كان.
❖ 2. الاعتماد على قوة شرائية، مثل المال.

❖ 3. تمديدات وتقلصات كبيرة في الائتمان. تحليل ظواهر الأزمات التجارية.
❖ 4. تأثير أشكال الائتمان المختلفة على الأسعار.
❖ 5. على ماذا يعتمد استخدام الائتمان.
❖ 6. ما هو الجوهري لفكرة المال؟
❖ الفصل العاشر. العملة الورقية غير القابلة للتحويل.
❖ 1. ما الذي يحدد قيمة النقود الورقية غير القابلة للتحويل؟
❖ 2. إذا تم تنظيمها بواسطة سعر السبائك، فقد تكون العملة غير القابلة للتحويل آمنة، ولكنها ليست مناسبة.
❖ 3. فحص المبدأ القائل بأن التيار غير القابل للتحويل آمن إذا كان يمثل ملكية فعلية.
❖ 4. تجارب النقود الورقية في الولايات المتحدة.
❖ 5. فحص الربح الناتج عن زيادة وإصدار العملة الورقية.
❖ 6. ملخص لموضوع المال.
❖ الفصل الحادي عشر. من فائض العرض.
❖ 1. ذكرت نظرية الفائض العام في المعروض من السلع.
❖ 2. لا يمكن أن يتجاوز عرض السلع بشكل عام قوة الشراء.
❖ 3. لا يمكن أن يكون هناك نقص في الطلب بسبب عدم الرغبة في الاستهلاك.
❖ 4. أصل وشرح مفهوم فائض العرض العام.
❖ الفصل الثاني عشر. من بعض الحالات الخاصة ذات القيمة.
❖ 1. قيم السلع التي لها تكلفة إنتاج مشتركة.
❖ 2. قيم المنتجات الزراعية بأنواعها.
❖ الفصل الثالث عشر. للتجارة الدولية.
❖ 1. تكلفة الإنتاج ليست منظما للقيم الدولية. امتداد كلمة "الدولي".

❖ 2. تبادل السلع بين الأماكن البعيدة التي تحددها الاختلافات ليس في تكاليف الإنتاج المطلقة، ولكن في تكاليف الإنتاج المقارنة.

❖ 3. تتمثل الفوائد المباشرة للتجارة في زيادة كفاءة القوى الإنتاجية في العالم.

❖ 4. لا في منفذ للصادرات، ولا في مكاسب التجار.

❖ 5. الفوائد غير المباشرة للتجارة والاقتصادية والأخلاقية؛ لا يزال أكبر من المباشر.

❖ الفصل الرابع عشر. للقيم الدولية.

❖ 1. تعتمد قيم البضائع المستوردة على شروط التبادل الدولي.

❖ 2. لا تعتمد قيمة السلع الأجنبية على تكلفة الإنتاج، بل على الطلب والعرض المتبادلين.

❖ 3. — كما يتضح من تجارة القماش والكتان بين إنجلترا وألمانيا.

❖ 4. الاستنتاج في معادلة الطلب الدولي.

❖ 5. لا تعتمد تكلفة واردات بلد ما على نسبة التبادل فحسب، بل على كفاءة عمالته.

❖ الفصل الخامس عشر. من المال الذي يعتبر سلعة مستوردة.

❖ 1. الأموال المستوردة بطريقتين؛ كسلعة وكوسيلة للتبادل.

❖ 2. باعتبارها سلعة، فإنها تخضع لنفس قوانين القيمة التي تخضع لها السلع المستوردة الأخرى.

❖ الفصل السادس عشر. من الصرف الأجنبي.

❖ 1. تنتقل الأموال من بلد إلى آخر كوسيلة للتبادل، من خلال البورصات.

❖ 2. التمييز بين الاختلافات في البورصات التي يتم ضبطها ذاتيًا وتلك التي لا يمكن تصحيحها إلا من خلال الأسعار.

❖ الفصل السابع عشر. توزيع المعادن الثمينة عبر العالم التجاري.

❖ 1. إن استبدال النقود بالمقايضة لا يحدث فرقاً في الصادرات والواردات، ولا في قانون القيم الدولية.

❖ 2. تم توضيح النظرية السابقة بشكل أكبر.

❖ 3. المعادن الثمينة، مثل النقود، لها نفس القيمة، وتوزع نفسها وفق نفس القانون، حيث تعتبر المعادن الثمينة سلعة.

❖ 4. المدفوعات الدولية التي تدخل في "الحساب المالي".

❖ الفصل الثامن عشر. تأثير العملة على البورصات وعلى التجارة الخارجية.

❖ 1. الاختلافات في الصرف، والتي تنشأ في العملة.

❖ 2. تأثير الزيادة المفاجئة في العملة المعدنية، أو الإنشاء المفاجئ للأوراق النقدية أو غيرها من بدائل النقود.

❖ 3. تأثير زيادة العملة الورقية غير القابلة للتحويل. التبادل الحقيقي والاسمي.

❖ الفصل التاسع عشر. من سعر الفائدة.

❖ 1. يعتمد سعر الفائدة على الطلب والعرض للقروض.

❖ 2. الظروف التي تحدد الطلب والعرض الدائم للقروض.

❖ 3. الظروف التي تحدد التقلبات.

❖ 4. سعر الفائدة ليس مرتبطا فعليا بقيمة النقود، بل غالبا ما يختلط معها.

❖ 5. يحدد سعر الفائدة سعر الأرض والأوراق المالية.

❖ الفصل العشرون. من المنافسة من مختلف البلدان في نفس السوق.

❖ 1. الأسباب التي تمكن دولة ما من البيع بسعر أقل من دولة أخرى.

❖ 2. الأجور المرتفعة لا تمنع دولة من بيع منتجاتها بأسعار أقل من دولة أخرى.

❖ 3. الأجور المنخفضة تمكن بلد ما من البيع بسعر أقل من سعر بلد آخر، عندما تكون خاصة بفروع معينة من الصناعة.

❖ 4. — ولكن ليس عندما تكون مشتركة بين الجميع.

❖ 5. انخفاض الأرباح التي تؤثر على التجارة المحمولة.

❖ الفصل الحادي والعشرون. التوزيع وتأثره بالتبادل.

❖ 1. لا فرق بين الصرف والنقود في قانون الأجور.

❖ 2. في قانون الإيجار.

❖ 3. – ولا في قانون الأرباح.

❖ الكتاب الرابع. تأثير تقدم المجتمع على الإنتاج والتوزيع.

❖ الفصل الأول. تأثير تقدم الصناعة والسكان على القيم والأسعار.

❖ 1. ميل تقدم المجتمع نحو زيادة السيطرة على قوى الطبيعة؛ زيادة الأمن وزيادة القدرة على التعاون.

❖ 2. الميل إلى انخفاض قيمة وتكلفة إنتاج جميع السلع.

❖ 3. – باستثناء منتجات الزراعة والتعدين التي تميل إلى الارتفاع.

❖ 4. – هذا الاتجاه يتم مواجهته من وقت لآخر من خلال تحسينات في الإنتاج.

❖ 5. أثر تقدم المجتمع في تخفيف تقلبات القيمة.

❖ الفصل الثاني. تأثير تقدم الصناعة والسكان على الإيجارات والأرباح والأجور.

❖ 1. السمات المميزة للتقدم الصناعي.

❖ 2. الحالتان الأوليان، السكان وزيادة رأس المال، فنون الإنتاج الثابت.

❖ 3.فنون الإنتاج المتقدمة وثبات رأس المال والسكان.

❖ 4. النتائج النظرية إذا كانت العناصر الثلاثة متدرجة.

❖ 5. نتائج عملية.

❖ الفصل الثالث. من ميل الأرباح إلى الحد الأدنى.

- § 2. أسس مبدأ المساواة الضريبية.
- § 3. هل يجب فرض نفس النسبة على جميع مبالغ الدخل؟
- § 4. هل يجب فرض نفس النسبة على الدخل الدائم والدخل القابل للإنهاء؟
- § 5. إن زيادة إيجار الأرض لأسباب طبيعية تخضع لضريبة خاصة.
- § 6. الضرائب المفروضة على رأس المال ليست بالضرورة غير مقبولة.
- الفصل الثاني. من الضرائب المباشرة.
- § 1. الضرائب المباشرة سواء على الدخل أو النفقات.
- § 2. الضرائب على الإيجار.
- § 3. – على الأرباح.
- § 4. – بشأن الأجور.
- § 5. — على الدخل.
- § 6. ضريبة البيت.
- الفصل الثالث. الضرائب على السلع، أو الضرائب غير المباشرة.
- § 1. تقع الضريبة على جميع السلع على الأرباح.
- § 2. تقع الضرائب على سلع معينة على عاتق المستهلك.
- § 3. الآثار المميزة للضرائب على الضروريات.
- § 4. – كيف يتم تعديلها من خلال ميل الأرباح إلى الحد الأدنى.
- § 5. آثار التمييز بين الواجبات.
- § 6. التأثيرات الناجمة عن الرسوم الجمركية على الصادرات والواردات على التبادل الدولي.
- الفصل الرابع. مقارنة بين الضرائب المباشرة وغير المباشرة.
- § 1. الحجج المؤيدة والمعارضة للضرائب المباشرة.
- § 2. ما هي أشكال الضرائب غير المباشرة الأكثر أهلية؟
- § 3. القواعد العملية للضرائب غير المباشرة.

مقدمة.

إن تجربة خمس سنوات مع أطروحة السيد ميل في الفصل الدراسي لم تقنعني فقط بالفائدة الكبيرة لما لا يزال واحدًا من أكثر الكتب وضوحًا ومنهجية التي تم نشرها حتى الآن والتي تغطي نطاق الدراسة بالكامل، ولكني أيضًا كان مقتنعا بالحاجة إلى مثل هذه الإضافات التي ينبغي أن تعطي نتائج التفكير اللاحق، دون أن تتعارض مع الاتجاه العام لنظام السيد ميل؛ من هذه الرسوم التوضيحية التي ينبغي أن تناسب بشكل أفضل الطلاب الأمريكيين، من خلال تحويل انتباههم إلى تطبيق المبادئ في الحقائق من حولنا؛ من الببليوغرافيا التي من شأنها أن تسهل الوصول إلى كتاب المدارس الأخرى الذين يقدمون وجهات نظر متعارضة حول الأسئلة المثيرة للجدل؛ وبعض المحاولات لتخفيف تلك الأجزاء من عمله التي أخاف فيها السيد ميل القارئ بمظهر شديد التجريد، وجعلها، إن أمكن، أكثر سهولة في الفهم للطالب الذي يقترب أولاً من الاقتصاد السياسي من خلال هذا. مؤلف.

واعتقادًا مني أيضًا أن إغفال الكثير مما ينبغي تصنيفه بشكل مناسب تحت عنوان علم الاجتماع، أو الفلسفة الاجتماعية، من شأنه أن يضيق المجال ليقتصر على الاقتصاد السياسي وحده، وربما يساعد في أفكار أكثر وضوحًا، فقد قادني إلى اختصر المجلدين في مجلد واحد، مع الأمل الإضافي بالطبع في أن يغري الكتاب الأصغر بعض القراء الذين قد يترددون في مهاجمة عمله الأكبر.

انسجامًا مع الخطة المذكورة أعلاه، قمت باختصار رسالة السيد ميل، ولكني احتفظت دائمًا بكلماته الخاصة؛ مع أنه ينبغي القول إنها ليست دائمًا كلماته المتتابعة. كل ما هو مكتوب بالخط الأكبر على الصفحة مأخوذ حرفيًا من السيد ميل، وكلما كان من الضروري استخدام كلمة لإكمال المعنى، يتم إدراجها دائمًا بين

قوسين معقوفين. تمت طباعة جميع المواد الإضافية التي قدمتها بخط أصغر ولكنه مميز. يمكن للقارئ أن يرى بنظرة سريعة أي جزء من الصفحة يخص السيد ميل وأي جزء يخصني.

لقد بدا من الضروري إجراء أكبر قدر من الإضافات على الرسالة الأصلية تحت موضوعات مسألة الأجور؛ أجور الإشراف؛ الاشتراكية. تكلفة الإنتاج؛ ثنائية المعدن؛ من تجارب النقود الورقية في هذا البلد؛ القيم الدولية؛ مستقبل الطبقات العاملة (الذي أعيدت فيه كتابة الفصل بالكامل)؛ والحماية.

لم يتم حذف معالجة حيازة الأراضي بالكامل، ولكنها لا تظهر كموضوع منفصل، لأنها في الوقت الحاضر أقل قيمة كدراسة أولية للطلاب الأمريكيين. لقد تم ببساطة حذف الفصول المتعلقة بحيازة الأراضي، ومناقشة العملة الإنجليزية، والكثير من الكتاب الخامس، حول تأثير الحكومة. في إحدى الحالات قمت بتغيير ترتيب الفصول عن طريق إدراج الفصل. الخامس عشر من الكتاب الثالث معالجة معيار القيمة ضمن باب معالجة النقود ووظائفها. وفي جوانب أخرى، تم اتباع نفس الترتيب كما في العمل الأصلي.

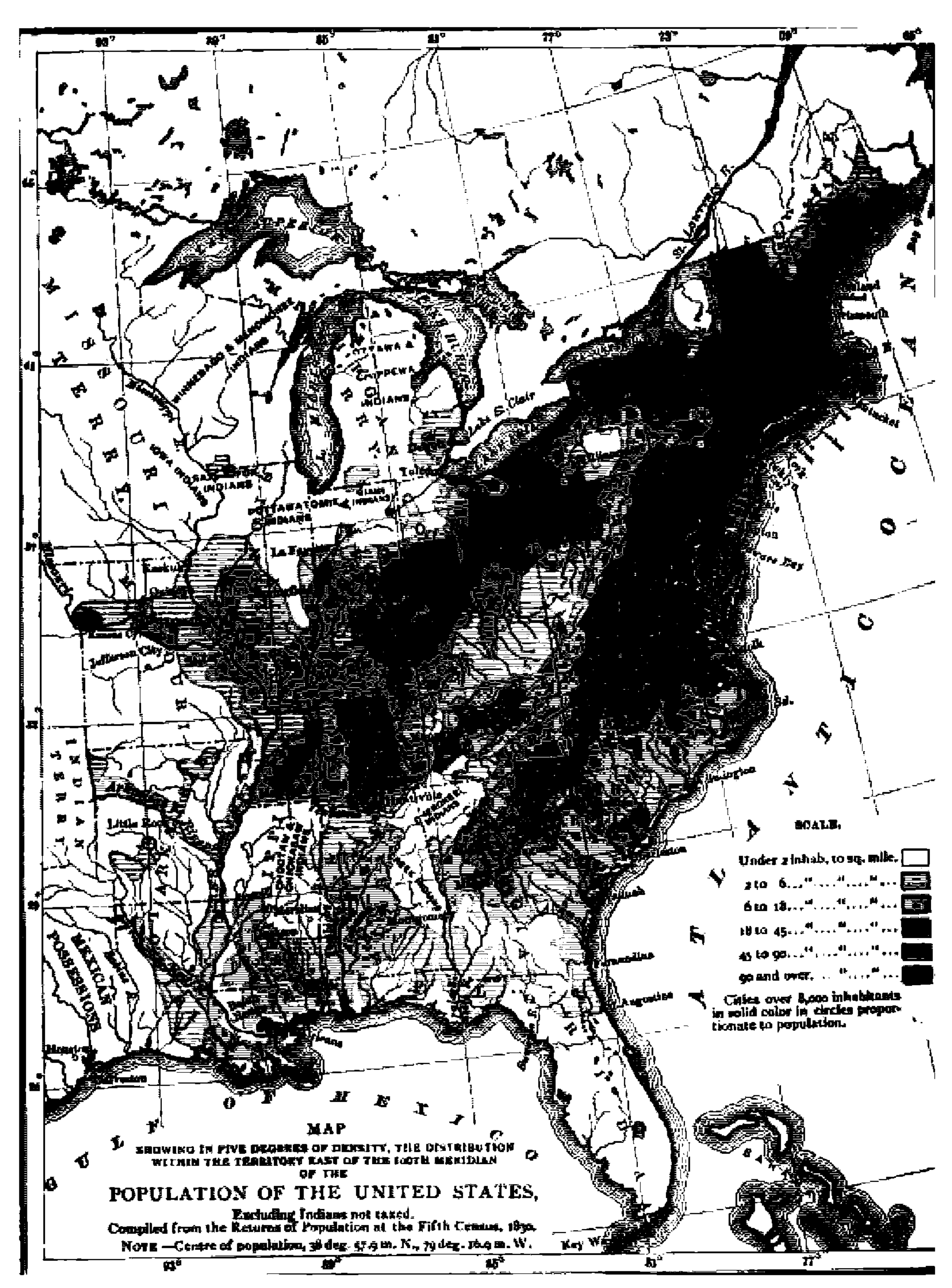
حيثما بدا ذلك ممكنًا، تم إدراج الرسوم التوضيحية الأمريكية بدلاً من الرسوم الإنجليزية أو الأوروبية.

لإثارة اهتمام القارئ بالمشكلات المنزلية، تم توزيع أربعة وعشرين مخططًا في جميع أنحاء المجلد، والتي تتعلق بظروفنا الخاصة، مع توقع أيضًا أن الأساليب المختلفة للتمثيل الرسومي المقدم هنا ستقود الطلاب إلى تطبيقها على أسئلة أخرى . إنهم بشكل أساسي مثل الذين استخدمتهم في صفي. ويجب تشجيع استخدام وإعداد مثل هذه المخططات. تم تخصيص الصفحات السابقة من الكتاب لـ "مخطط لتاريخ الاقتصاد السياسي"، والذي يهدف إلى تقديم قصة عن كيفية وصولنا إلى معرفتنا

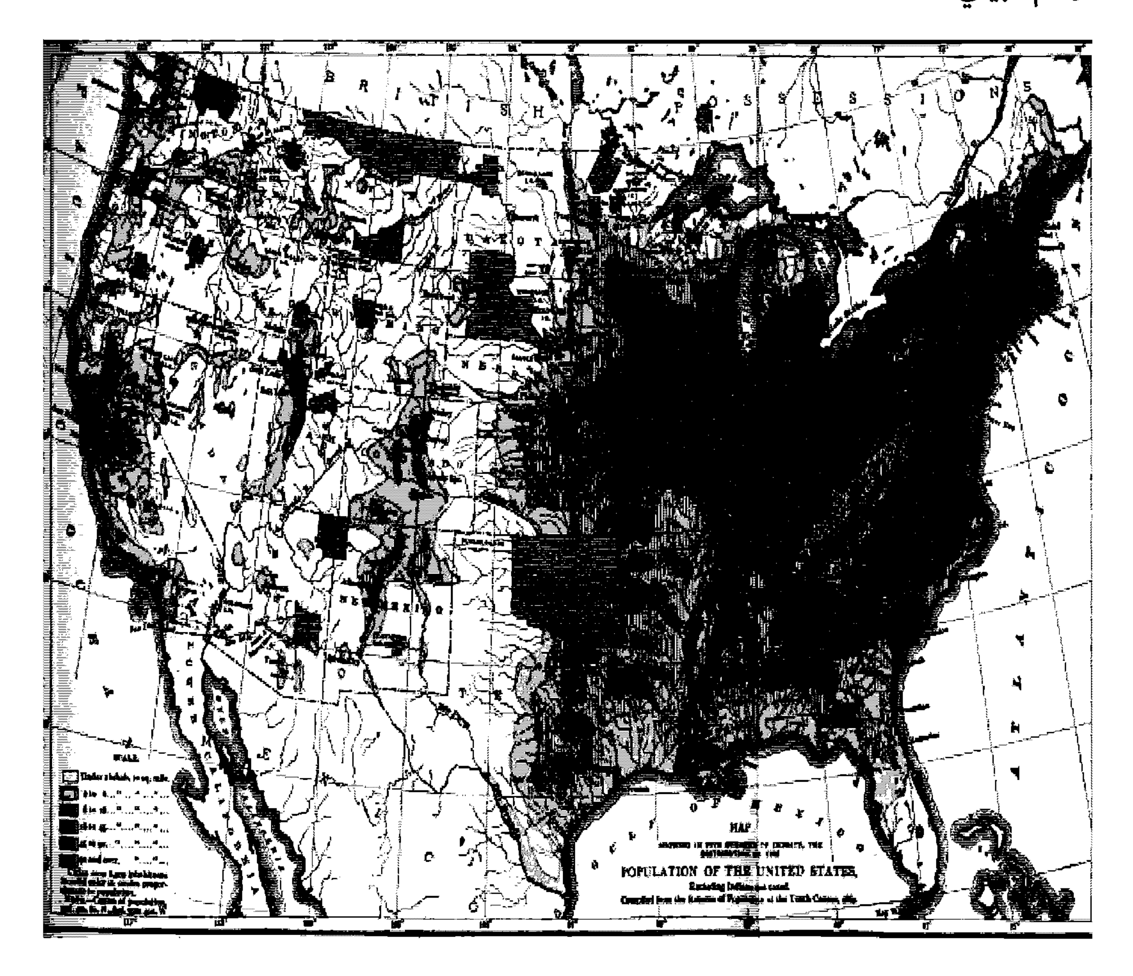
الحالية بالقوانين الاقتصادية. سيكون لدى الطالب الذي أكمل ميل بعد ذلك قائمة مراجع كبيرة جدًا للمدارس والكتاب المختلفين ليختار منهم المزيد من القراءة، ويختار هذه القراءة بحيث لا تقع بالكامل ضمن نطاق فئة واحدة من الكتاب. ولكن، في الوقت الذي تمت فيه دراسة ميل لأول مرة، أضفت قائمة بأهم الكتب للرجوع إليها. لقد قمت أيضًا بجمع، في الملحق الأول، بعض المراجع المختصرة عن التعريفة الجمركية، وعن نظام المعدنين، وعن الشحن الأمريكي، والتي قد تكون مفيدة لأولئك الذين قد لا يكون لديهم وسيلة للاستفسار من السلطات، وفي الملحق الثاني عددًا من الأسئلة ومشاكل استخدام المعلم.

في بعض الحالات، قمت بحذف بيان السيد ميل بالكامل، ووضعت بدلاً منه شكلاً أبسط من نفس الشرح الذي اعتقدت أنه سيكون من الأسهل على الطالب فهمه. ومن بين هذه الحالات، الحجة التي تثبت أن الطلب على السلع الأساسية ليس طلبًا على العمل، ومبدأ القيم الدولية، وتأثير تقدم المجتمع على الأجور والأرباح والإيجارات، هي أمثلة على ذلك. هل نجحت أم لا، يجب أن أترك لخبرة المعلم أن تحدد ذلك. تم استخدام العديد من الأشكال والرسوم البيانية الصغيرة في جميع أنحاء النص، من أجل اقتراح وسائل ملموسة للحصول على فهم واضح للمبدأ.

في الختام، أود أن أعترف بأنني مدين للعديد من الأصدقاء لمساعدتهم في إعداد هذا المجلد، ومن بينهم البروفيسور تشارلز إف دنبار، والدكتور إف دبليو توسيج، والدكتور إيه بي هارت، والسيد إدوارد أتكينسون.


MAP
SHOWING IN FIVE DEGREES OF DENSITY, THE DISTRIBUTION
WITHIN THE TERRITORY EAST OF THE 100TH MERIDIAN
OF THE
POPULATION OF THE UNITED STATES,
Excluding Indians not taxed.
Compiled from the Returns of Population at the Fifth Census, 1830.
NOTE.—Centre of population, 38 deg. 57.9 m. N., 79 deg. 16.9 m. W.
SCALE.
Under 2 inhab. to sq. mile.
2 to 6 " " "
6 to 18 " " "
18 to 45 " " "
45 to 90 " " "
90 and over " "
Cities over 8,000 inhabitants in solid color in circles proportionate to population.
MEXICAN POSSESSIONS
INDIAN TERRITORY
ATLANTIC OCEAN
GULF OF MEXICO

لرسم البياني



ستهلالي.

سم تخطيطي لتاريخ الاقتصاد السياسي.

الببليوغرافيا العامة.- لا يوجد تاريخ عام مُرضٍ للاقتصاد السياسي باللغة الإنجليزية. إن كتاب بلانكي "تاريخ الاقتصاد السياسي في أوروبا" (باريس، 1837) غير متناسب وسطحي، وهو يعاني من عدم فهم المدرسة الإنجليزية للاقتصاديين. وهو يدرس لإعطاء تاريخ الحقائق الاقتصادية، بدلا من القوانين الاقتصادية. تمت ترجمة الكتاب إلى الإنجليزية (نيويورك، 1880).

ويهدف فيلنوف-بارجمون، في كتابه "تاريخ الاقتصاد السياسي" (باريس، 1841)، إلى معارضة "الاقتصاد السياسي المسيحي" للاقتصاد السياسي "الإنجليزي"، وينغمس في المناقشات الدينية.

وقد سجل ترافرز تويس، "نظرة إلى تقدم الاقتصاد السياسي في أوروبا منذ القرن السادس عشر" (لندن، 1847)، تقدماً من خلال معالجة الموضوع في القرون الأربعة الأخيرة، ومن خلال فصل تاريخ المبادئ عن تاريخ الحقائق. إنه مختصر، ومجرد رسم تخطيطي. نشر يوليوس كاوتز باللغة الألمانية أفضل تاريخ موجود، " Die Oekonomie und ihrer -Entwickelung der National geschichtliche Literatur" (فيينا، 1860). (انظر كوسا، "دليل دراسة الاقتصاد السياسي،" الصفحة 80). وقد قدم كوسا في كتابه قدرا هائلا من المعلومات عن الكتاب، مصنفة حسب العصور والبلدان، ومناقشة قيمة لتقسيمات الاقتصاد السياسي حسب مختلف البلدان. الأدباء وعلاقته بالعلوم الأخرى. وهو كتاب يدوي صغير مرغوب فيه للغاية. يقدم مكولوتش، في كتابه «مقدمة إلى ثروة الأمم»، لمحة موجزة عن نمو العقيدة الاقتصادية. ويتوسل المحرر أن يعترف بأنه مدين بشدة للمعلومات لزميله البروفيسور تشارلز ف. دنبار، من جامعة هارفارد.

لا يمكن العثور على دراسة منهجية لفهم قوانين الاقتصاد السياسي في وقت لا يعود إلى القرن السادس عشر. إن تاريخ الاقتصاد السياسي ليس تاريخ المؤسسات الاقتصادية، كما أن تاريخ الرياضيات ليس تاريخ كل شيء له طول وعرض وسمك.

التاريخ الاقتصادي هو قصة التطور التدريجي في فكر الناس لفهم القوانين التي تشكل اليوم العلم الذي ندرسه. إنها حديثة في الأساس.

أرسطو ، وكان زينوفون يمتلك بعض الفهم لنظرية المال وأفلاطون[3]وقد حددت وظائفها ببعض الدقة. وتتلخص القوانين الاقتصادية عند الرومان في فكرة إثراء المدينة على حساب التبعيات. خلال العصور الوسطى، لم يتم إجراء أي دراسة منهجية، ولم يتم حتى الشك في طبيعة القوانين الاقتصادية.

ومن الجدير بالذكر أن الومضات الأولى للاقتصاد السياسي ظهرت من خلال المناقشات حول النقود، والحركات غير العادية للذهب والفضة. وفي عهد شارل الخامس تقريبًا، ولدت الدراسة الشابة، مصحوبة بإحياء العلم، والإصلاح الديني، واكتشاف أمريكا، والهبوط الكبير في قيمة الذهب والفضة.

وكان المجتمع الحديث قد بدأ للتو، وقد أوجد المصنوعات إلى الوجود: الصوف في إنجلترا، والحرير في فرنسا، وجنوة، وفلورنس؛ أصبحت البندقية المدينة التجارية الكبرى في العالم؛ وكانت الرابطة الهانزية تحمل البضائع من البحر الأبيض المتوسط إلى بحر البلطيق؛ وكان يهود لومبارديا قد استخدموا في ذلك الوقت الكمبيالة.

وفي حين أن المعروض من المعادن الثمينة كان ثابتًا إلى حد مقبول حتى الآن، فإن الزيادة المطردة في الأعمال التجارية أدت إلى انخفاض الأسعار. ومن منتصف القرن الرابع عشر إلى نهاية القرن الخامس عشر ، زادت القوة الشرائية للنقود بنسبة أربعة إلى عشرة. ثم في هذا الوضع جاء التدفق الكبير للذهب والفضة من العالم الجديد. ارتفعت الأسعار بشكل غير متساو. وكانت طبقات التجارة والتصنيع مزدهرة، بينما أصيبت فئات أخرى بالاكتئاب.

وفي القرن السادس عشر تضاعف سعر القمح ثلاث مرات، ولكن الأجور تضاعفت فقط؛ تدهورت الطبقات العاملة في إنجلترا، في حين تم إثراء الطبقات الأخرى، مما أدى إلى تغييرات اجتماعية عميقة وطوفان الفقر المعروف، إلى جانب صعود الطبقات التجارية. ثم فُتحت قنوات تجارية جديدة إلى الشرق والغرب. وبطبيعة الحال، لم يرَ الناس تأثير هذه الأسباب الاقتصادية إلا بشكل خافت؛ على الرغم من أن الكتب بدأت الآن تلمح إلى الفهم الصحيح للحركات والقوانين الحقيقية للمال.

ولكن حتى قبل هذا الوقت، كانت نيكول أورسم، أسقف ليزيو (توفي عام 1382)، قد كتبت بذكاء عن المال؛[4]ولكن في حوالي عام 1526، قدم عالم الفلك كوبرنيكوس عرضًا جيدًا جدًا لبعض وظائف المال. لكنه، وكذلك لاتيمر،[5]بينما لاحظ التغيرات الاقتصادية، لم يقدم تفسيرا صحيحا. ومع ذلك، فإن السينور دي مالستروي، مستشار ملك فرنسا، أدى إلى إبعاد جان بودان عن طريق أخطائه.

ليقول إن ارتفاع الأسعار كان بسبب كثرة الأموال القادمة من أمريكا. ولكنه كان متقدماً على عصره، وكذلك ويليام ستافورد،[7]مؤلف أول أطروحة إنجليزية عن المال، والتي أظهرت رؤية كاملة للموضوع. لقد أدرك ستافورد بوضوح فكرة أن الأسعار المرتفعة لم تجلب أي خسارة للتجار، بل جلبت مكاسب كبيرة لأولئك الذين عقدوا عقود إيجار طويلة، وخسارة لأولئك الذين لم يشتروا أو يبيعوا؛ أنه في الواقع، يتم تبادل السلع عندما تنتقل الأموال من يد إلى أخرى.

كان هذا هو الوضع ،وهو ما كان بمثابة مقدمة للنظام العام الأول الذي كان من المقرر أن يقوم على اعتبارات اقتصادية مفترضة، وقد تم فهمه بشكل خاطئ بالتأكيد، ولكن تم تنفيذه بقوة. وأشير هنا إلى النظام التجاري المعروف الذي انتشر في أوروبا.[9]إسبانيا، باعتبارها أول متلقي للذهب والفضة الأمريكية، نسبت إليها قوة غير طبيعية، وحاولت من خلال الرسوم والمحظورات الثقيلة الاحتفاظ بالمعادن الثمينة لنفسها. وأدى ذلك إلى اعتقاد عام بمبادئ النظام التجاري، واعتماده من قبل أوروبا

كلها. 1. تم التأكيد على أنه حيثما كثر الذهب والفضة، لن يوجد نقص في ضروريات الحياة؛ 2. ولذلك ينبغي للحكومات أن تفعل كل ما في وسعها لتأمين وفرة من المال. ومع ملاحظة أن التجارة والسلطة السياسية تبدو في أيدي الدول التي تمتلك أكبر قدر من المال، فقد أراد الناس بشكل أساسي إنشاء علاقة بين الصادرات والواردات من السلع تؤدي إلى استيراد الأموال.

وكان التسلسل الطبيعي لذلك هو سياسة خلق "ميزان تجاري" مناسب من خلال زيادة الصادرات وتقليص الواردات، مما يعني ضمنا أن المكاسب في التجارة الدولية لم تكن متبادلة. كان الخطأ يكمن في افتراض أن الأمة يمكنها أن تبيع دون أن تشتري، وفي إغفال الطابع الذرائعي للنقود. بل إن الأخطاء ذهبت إلى حد إنشاء تشريعات محظورة، على أمل منع دخول السلع المستوردة والاحتفاظ بالمعادن الثمينة في الداخل. انتشر النظام في جميع أنحاء أوروبا، بحيث منعت فرنسا (1544) وإنجلترا (1552) تصدير المسكوكات. ولكن مع توافر الظروف الأكثر سلمية في نهاية القرن السادس عشر، وتوسع التجارة، أصبحت قيمة المال أكثر استقرارا، وارتفعت الأسعار ببطء أكبر.

كان الكتاب الإيطاليون من أوائل من ناقشوا قوانين المال بذكاء، ولكن عددًا من الإنجليز الفطنين أثروا أدب الموضوع، ويمكن القول إن أي دراسة حديثة للاقتصاد السياسي تلقت دافعها الأكيد الأول من إنجلترا وفرنسا.

كان حظر تصدير العملات المعدنية محرجًا لشركة الهند الشرقية وللتجار؛ وحاول مون أن يبين أن حرية التصدير من شأنها أن تزيد من كمية الذهب والفضة في بلد ما، لأن أرباح التجارة الخارجية ستعيد أكثر مما خرجت. ومع ذلك، ربما لم يكن من الواضح لهم أن تصدير السبائك إلى الشرق كان مفيدًا، لأن السلع التي يتم جلبها في المقابل كانت أكثر قيمة في إنجلترا من المعادن الثمينة. كان الغرض من التجار هو زيادة كمية الذهب والفضة في البلاد. بل إن مون، مع بعض الاختراق، أشار إلى أن

كثرة المال شر؛ ولكن في عام 1663 أزال البرلمان الإنجليزي القيود المفروضة على تصدير العملات المعدنية. هرطقة ميزان التجارة، التي تقول إن الصادرات يجب أن تتجاوز دائمًا الواردات (كما لو أن التجار يرسلون بضائع، عندما يتم دفع ثمنها في شكل سلع، يجب إعادتها في شكل أقل قيمة من تلك التي تم إرسالها!) كان نتيجة النظام التجاري، واستمر في أذهان الكثير من الرجال حتى يومنا هذا. إن السياسة التي تهدف إلى تأمين توازن تجاري مناسب، وخطة حماية الصناعات المحلية، لهما نفس الأصل.

إذا تم إنتاج جميع السلع الاستهلاكية في الداخل، ولم يتم استيراد أي منها، فإن ذلك من شأنه أن يزيد الصادرات، ويجلب المزيد من الذهب والفضة إلى البلاد. وبما أن جميع بلدان أوروبا قد تبنت النظرية التجارية بعد عام 1664، فقد تم فرض تعريفات انتقامية ومحرمة ضد بعضها البعض من قبل إنجلترا وفرنسا وهولندا وألمانيا.

وبعد ذلك، لأنه تبين أنه يتم دفع مبالغ كبيرة مقابل نقل البضائع، وحتى لا يطلب من الأجانب دفع أي عملة معدنية في أي فرع من فروع الصناعة، تم سن قوانين الملاحة، التي تشترط عدم استيراد البضائع إلا في السفن التابعة للمستوردين. أمة. تستمر بقايا النظام التجاري حتى يومنا هذا في قوانين الشحن في هذه البلدان وغيرها.

كانت النتيجة الطبيعية لقوانين الملاحة والنظام التجاري هي ما يسمى بالسياسة الاستعمارية، والتي بموجبها تم استبعاد المستعمرات من جميع التجارة باستثناء البلد الأم. كانت مزرعة مثل نيو إنجلاند، التي أنتجت سلعًا تنافس إنجلترا، يُنظر إليها باستياء بسبب مشروعها؛ وكل هذا بسبب المغالطة، التي تكمن في أساس النظام التجاري، ومفادها أن المكاسب في التجارة الدولية ليست متبادلة، بل إن ما تكسبه دولة ما يجب أن تخسره دولة أخرى.

إن عرض المذهب التجاري لن يكتمل دون بيان الشكل الذي اتخذته في فرنسا بتوجيه من كولبير،[14] وزير لويس الرابع عشر العظيم، من 1661 إلى 1683. ومن أجل خلق توازن تجاري مناسب، كرس نفسه لتعزيز الإنتاج المحلي، من خلال محاولات إلغاء الرسوم والجمارك الكيدية داخل البلاد، ومن خلال نظام إشراف استثنائي في والمؤسسات الصناعية (التي كانت بمثابة الحافز للحكومة الأبوية التي لم تتمكن فرنسا منذ ذلك الحين من تحرير نفسها منها). وتم استعارة العمليات من إنجلترا وألمانيا والسويد، وظهرت مؤسسات جديدة لصنع المفروشات والسلع الحريرية. وحتى مقاسات الأقمشة كان ينظمها كولبير، وتم تدمير الأنوال غير المناسبة لهذه الأحجام. في عام 1671، تم إعطاء صباغي الصوف مدونة تعليمات مفصلة حول العمليات والمواد التي يمكن استخدامها.

وبعد فترة طويلة، شعرت الصناعة الفرنسية بصعوبة مواجهة العمليات النمطية. ومع ذلك، أدى نظامه بطبيعة الحال إلى سلسلة من التدابير الجمركية (في عامي 1664 و1667). تم فرض رسوم معتدلة على تصدير المواد الخام في البداية، تليها رسوم جمركية ثقيلة مفروضة على استيراد البضائع الأجنبية.

تم حظر شحن العملات المعدنية. لكن معيار كولبير للرخاء كان الميزان التجاري المناسب. تم التغاضي عن الزراعة الفرنسية. وكانت تعريفة 1667 مبنية على نظرية مفادها أنه يتعين على الأجانب بالضرورة شراء النبيذ الفرنسي، والدانتيل، والقمح؛ أن الفرنسيين يمكنهم البيع، ولكن ليس الشراء؛ لكن قانون 1667 قطع الطلب على السلع الفرنسية، ودخل النبيذ البرتغالي إلى السوق.

وردت إنجلترا وهولندا وأغلقت الأسواق الخارجية عن فرنسا. تم تدمير مزارعي النبيذ والقمح في البلد الأخير، وأصبح سكان الريف على وشك المجاعة. كانت سنوات كولبير الأخيرة مليئة بالمحنة وخيبة الأمل؛ وتم تقديم مثال جديد للمغالطة القائلة بأن المكاسب من التجارة الدولية لم تكن متبادلة.

ومنذ ذلك الوقت، بدأ فهم المبادئ الاقتصادية بشكل أفضل. تجدر الإشارة إلى أن الملاحظات العادلة الأولى نشأت من المناقشات حول المال، ومن ثم حول التجارة الدولية. لقد قدمت إنجلترا حتى الآن أمهر الكتاب: وأصبحت فرنسا الآن مسرحاً لحركة جديدة. المارشال فوبان, الجندي العظيم وبواجيلبيرت وبدأ كلاهما في التأكيد على حقيقة أن الثروة لا تتكون في الواقع من المال وحده، بل من وفرة السلع؛ وأن الدول التي لديها الكثير من الذهب والفضة ليست أغنى من غيرها، وأن المال ما هو إلا وسيلة للتبادل.

ومع ذلك، لم تبدأ الأدلة على أي تقدم حقيقي في الظهور إلا في عام 1750؛ لأن مخطط لو الشهير (1716-1720) لم يكن إلا بمثابة عائق أمام نمو الحقيقة الاقتصادية. ولكن في منتصف القرن الثامن عشر بدأت النهضة الفكرية: نُشرت "الموسوعة"، وكتب مونتسكيو كتابه "روح القانون"، وكان روسو قد بدأ في الكتابة، وكان فولتير في أوج قوته. وكان للاقتصاد السياسي نصيب مهم في هذه الحركة، ونتج عن ذلك ظهور أول مدرسة للاقتصاديين سميت بالفيزيوقراطيين.

كان مؤسس وقائد هذه الهيئة الجديدة من المفكرين الاقتصاديين هو فرانسوا كيسناي،[17]طبيب ومفضل في بلاط لويس الخامس عشر. مرورًا بأساسه الأخلاقي للنظام الطبيعي للمجتمع، والحقوق الطبيعية للإنسان، كان مذهبه الرئيسي، باختصار، هو أن زراعة التربة هي المصدر الوحيد للثروة؛ وأن العمل في الصناعات الأخرى كان عقيمًا؛ وأن حرية التجارة شرط ضروري للتوزيع الصحي. وبينما كانوا يُعرفون باسم "الاقتصاديين"، فقد أطلق عليهم أيضًا اسم "الفيزيوقراطيين". أو "المدرسة الزراعية".

وقد ميز كيناي وأتباعه بين خلق الثروة (التي لا يمكن أن تأتي إلا من التربة) واتحاد هذه المواد، بمجرد إنشائها، عن طريق العمل في مهن أخرى. وفي الحالة الأخيرة، فإن العامل، في نظريتهم، لم ينتج الثروة. ظهرت نتيجة طبيعية لهذا الرأي في قاعدة

الضرائب، التي بموجبها تم وضع جميع أعباء نفقات الدولة على مالكي الأراضي وحدهم، حيث أنهم وحدهم حصلوا على فائض من الثروة (صافي المنتج الشهير) فوق معيشتهم ونفقات الإنتاج. . وهذا الموقف، بطبيعة الحال، لم يعترف بالنظرية التجارية القديمة القائلة بأن التجارة الخارجية تثري الأمة فقط من خلال زيادة كمية المال. بالنسبة للفيزيوقراطي، لم تكن ثروة المجتمع تتزايد بالمال، بل بفضل الإنتاج الوافر من أرضه. في الواقع، جادل كيناي بأن حق الملكية يشمل الحق في التصرف بها بحرية في الداخل أو الخارج، دون قيود من قبل الدولة.

وقد تمت صياغة هذا المبدأ في العبارة المألوفة "دعه يعمل، دعه يمر". فضل كوندورسيه وكونديلاك الأفكار الجديدة. وأصبح "الاقتصاديون" هو الموضة في فرنسا؛ بل وأدرج في عددهم جوزيف الثاني ملك النمسا، وملوك إسبانيا، وبولندا، والسويد، ونابولي، وكاثرين من روسيا، ومارغريف بادن ولذلك تلقت الزراعة حافزاً كبيراً.

كان لكيسناي العديد من المؤيدين الأقوياء، وكان أبرزهم الماركيز دي ميرابو (والد الثورة)، وبلغت شعبيتهم ذروتها حوالي عام 1764. وكان الشعور بأن الزيادة الحقيقية في الثروة لم تكن مجرد زيادة في المال، بل في منتجات الأرض، قادهم بشكل طبيعي إلى حالة من الفوضى. رد فعل ضد المذهب التجاري، ولكنه جعلهم أيضًا دوغمائيين ومتغطرسين في نظامهم الأحادي الجانب، الذي لم يعترف بأن العمل في جميع الصناعات يخلق الثروة. وكما وجد النظام التجاري وزيرًا عظيمًا في كولبير لتنفيذ هذه الآراء على المستوى الوطني، كذلك وجد الفيزيوقراطيون في تورجوت وزيرًا في عهد لويس السادس عشر، أعطاهم مجالًا وطنيًا لتجربة مذاهب المدرسة الجديدة. كرّس نفسه بإحسان لتحسين أحوال الناس أثناء توليه منصب مراقب ليموج (1751)، وعينه لويس السادس عشر مراقبًا عامًا للأموال في عام 1774. كان لدى تورجو القدرة على فصل الاقتصاد السياسي عن السياسة والقانون والأخلاق. أدى نظامه لتحرير الصناعة من التدخل الحكومي إلى إلغاء العديد من التجاوزات،

وتأمين حركة أكثر حرية للحبوب، وتخفيف الضرائب. لكن جمود التحيزات الوطنية كان أقوى من أن يسمح له بالنجاح. لم يكن لديه سوى القليل من اللباقة، وأثار الكثير من الصعوبات في طريقه. أدى اقتراح إلغاء السخرة (الإصلاح الإلزامي للطرق من قبل الفلاحين)، واستبدال ضريبة على الأرض، إلى دخول ملكه في صراع مكلف (1776)، ونجحت محاولات تقويض سلطة طورجوت. وبسقوطه انتهى نفوذ الاقتصاديين. وكان آخرهم دوبونت دي نيمور،الذي شهد شعبية مؤقتة للفيزيوقراطيين في السنوات الأولى من الثورة الفرنسية، عندما ألقت الجمعية التأسيسية عبء الضرائب على الأراضي. لكن النار اشتعلت بشكل متقطع للحظة، ثم اختفت تمامًا.

ومع ذلك، كان كل هذا بمثابة التحضير البطيء لحركة أحدث وأكبر في الاقتصاد السياسي مما لم يكن معروفًا حتى الآن، والذي أرسى أساس الدراسة الحديثة كما هي اليوم. إن المناقشات السابقة حول المال والأهمية التي أعطاها الاقتصاديون للزراعة والاعتبارات الاقتصادية جعلت من الممكن تحقيق الإنجازات العظيمة التي حققها آدم سميث والمدرسة الإنجليزية. أدى رد الفعل في إنجلترا ضد النظام التجاري إلى ثورة كاملة في الاقتصاد السياسي. وكانت الاحتجاجات القوية ضد المذهب التجاري قد ظهرت قبل فترة طويلة، وأصبحت الوظائف الحقيقية للمال مفهومة بشكل صحيح.

وأكثر من ذلك، فإن العديد من المذاهب الأكثر أهمية قد تمت مناقشتها، أو تم تقديمها للعامة بشكل مطبوع. ومن المؤكد على الأقل أن التلميحات إلى الكثير مما أحدث هذا التأثير المذهل في كتاب آدم سميث «ثروة الأمم» (١٧٧٦) قد أُعطيت للعالم قبل كتابة الأخير. من الصعب تحديد المصادر التي كان مدينًا بها بين الكتاب الصغار. اثنان، على الأقل، يستحقان قدرًا كبيرًا من الاهتمام، ديفيد هيوم وريتشارد كانتيلون. نشر الأول "مقالاته الاقتصادية" عام 1752، والتي تضمنت ما يعتبر حتى

الآن وجهات نظر مستنيرة حول المال، والفائدة، وميزان التجارة، والتجارة، والضرائب. وكانت هناك صداقة شخصية بين هيوم وآدم سميث يعود تاريخها إلى عام 1748، عندما كان الأخير يلقي محاضرة في إدنبرة حول البلاغة. لم يتم التعرف على حجم مكتسبات كانتيلون والمديونية المحتملة لآدم سميث إلا مؤخرًا. في دراسة حديثة فيما يتعلق بكانتيلون، أشار البروفيسور الراحل جيفونز إلى أن الأول استبق العديد من المذاهب التي نسبت لاحقًا إلى آدم سميث، ومالتوس، وريكاردو. من المؤكد أن مؤلف كتاب «ثروة الأمم» أخذ الحقيقة أينما وجدها، وتلقى اقتراحات جوهرية من مصادر مختلفة، لكنه بعد أن كرس نفسه بطريقة ناجحة بشكل خاص لجمع الحقائق، استخرج كل ما لديه من معلومات.

وجمع أول نظام شامل للاقتصاد السياسي لم يعرفه العالم بعد؛ والتي أشارت إلى أن العمل هو أساس الإنتاج، ليس فقط في الزراعة، كما تريد المدرسة الفرنسية، ولكن في جميع الصناعات؛ والتي دمرت كل دفاعات النظام التجاري في العصور الوسطى. وبدرجة ملحوظة آدم سميث لقد جمع بين الدقة المنطقية والقدرة على تعميم النتائج من البيانات المشوشة مع مراعاة عملية وبديهية للحقائق الضرورية للغاية لتحقيق إنجازات عظيمة في علم الاقتصاد السياسي. وفي جلاسكو (1751-1764) ألقى آدم سميث محاضرات عن اللاهوت الطبيعي، والفلسفة الأخلاقية، والفقه، والاقتصاد السياسي، معتقدًا أن هذه المواضيع تكمل بعضها البعض.

كان الفهم المترابط والشامل للمبادئ هو الإنجاز العظيم لآدم سميث؛ لأنه على الرغم من أن "ثروة الأمم" لم تكن خالية من العيوب بطبيعة الحال، إلا أنها كانت أساس كل المناقشات اللاحقة والتقدم في الاقتصاد السياسي. تم توضيح نظامه الخاص في الكتابين الأول والثاني، بينما يحتوي الكتاب الرابع على مناقشته للمدرسة الزراعية والهجمات على النظام التجاري. وبما أنه يرى بوضوح أن العمل كان أساس كل الإنتاج (وليس فقط في الزراعة)، فإنه يوضح (الكتابان الأول والثاني) أن ثروة بلد ما

تعتمد على المهارة التي يستخدم بها عمله، وعلى نسبة المنتجين إلى غير المنتجين. العمال. ويتم شرح المكاسب الناتجة عن تقسيم العمل، ويظهر المال كأداة ضرورية بعد أن يصل المجتمع إلى هذا التقسيم.

ثم يتم توجيهه لمناقشة الأسعار (سعر السوق) والقيمة؛ وبما أن السعر يتم التوزيع بين عوامل الإنتاج، فإنه يصل إلى الأجر والربح والريع. يتم شرح وظائف رأس المال بشكل عام؛ يتم فصل رأس المال الثابت عن رأس المال المتداول؛ ويناقش تأثير رأس المال على توزيع العمل المنتج وغير المنتج؛ تراكم رأس المال والمال والنقود الورقية والفائدة. ولذلك فهو يحصل على مجموعة مترابطة من الأفكار حول الإنتاج والتوزيع والتبادل. فيما يتعلق بمسائل الإنتاج، لم يتم إحراز تقدم كبير منذ أيامه؛ وأصبحت قواعده الضريبية الآن كلاسيكية.

وهاجم بشدة نظرية ميزان التجارة، والتحويل غير الطبيعي للصناعة في إنجلترا عن طريق الحظر، والمنح، والنظام الاستعماري التعسفي. باختصار، رأى أنه لا يمكن الدفاع عن خطة لتنظيم الصناعة من قبل الحكومة، وأن توجيه الأفراد إلى كيفية استخدام رؤوس أموالهم هو أمر ضار أو عديم الفائدة. لقد علم أن أي بلد سيكون أكثر ازدهارا إذا كان جيرانه مزدهرين، وأن الدول ليس لها مصلحة في إيذاء بعضها البعض.

ومع ذلك، كان من الإنساني أن يكون عمله معيبًا إلى حد ما. ومع ذلك، تبدأ فترة جديدة في تاريخ الاقتصاد السياسي مع آدم سميث. وكما يقول روشر، فهو يقف في مركز التاريخ الاقتصادي.

ويظهر الآن كتاب جدد يضيفون تدريجياً حجراً بعد حجر إلى الأساس الجيد الذي وضع بالفعل، ويرفعون الصرح إلى أبعاد أكثر جمالاً. أول إضافة كبيرة تأتي من مساهمة رجل الدين في البلاد، توماس روبرت مالتوس، في "مقال عن مبادئ السكان"

(1798). وفي مقابل وجهة نظر بيت القائلة بأن "الرجل الذي كان لديه عائلة كبيرة كان فاعل خير لبلده"، جادل مالتوس بشكل قاطع بأن "المجتمع السعيد والفاضل تمامًا، بموجب القانون المادي، مقيد بالنمو بسرعة كبيرة... بطبيعته". ويزداد غذاء الإنسان بنسبة حسابية بطيئة؛ فالإنسان نفسه ينمو بنسبة هندسية سريعة، إلا إذا منعته العوز والرذيلة. في طبعته الثانية (1803)، إلى جانب الفحص الإيجابي للرذيلة والعوز، أعطى أهمية أكبر للفحص السلبي المتمثل في "ضبط النفس والأخلاق والحذر".

تم طرح النظرية بأكملها بشكل فظ في البداية؛ وأثارت صرخة مفادها أن مثل هذه العقيدة لا تتفق مع الإيمان بوجود خالق خيِّر. إن قانون السكان في جوهره هو ببساطة أن هناك ميلًا وقدرة لدى البشرية لزيادة أعدادها بشكل أسرع من الكفاف، وأن هذه النتيجة ستحدث بالفعل ما لم تعوقها الضوابط، أو تنشأ وسائل جديدة للحصول على الكفاف. إذا أدت الزيادة غير المبررة في عدد السكان إلى الرذيلة والبؤس، فمن المؤكد في نظرية مالتوس أنه لن يُتهم بمشاعر غير مسيحية إذا حث على ضبط النفس الذي ينبغي من خلاله تجنب هذه النتيجة الشريرة. أثارت مذاهب مالتوس نقاشًا كبيرًا: يقول جودوين أنه بحلول عام 1820 تم كتابة ثلاثين أو أربعين إجابة للمقال؛ واستمروا في الظهور. المساهمات الرئيسية كانت من قبل أ.ه.إيفريت، "أفكار جديدة حول السكان" (1823)، الذي اعتقد أن زيادة الأعداد تزيد من القوة الإنتاجية؛ بقلم إم تي سادلر، "قانون السكان" (1830)، الذي علم أن الخصوبة البشرية تتباين عكسيًا مع الأعداد، وتتناقص مع كثافة السكان؛ بقلم السير أرشيبالد أليسون، "مبادئ السكان" (1840)، الذي فسر بشكل استقرائي أن التحسين المادي للجنس البشري هو دليل على أن الإنسان يمكن أن ينتج أكثر مما يستهلك، أو أنه في تقدم المجتمع تنشأ بالضرورة ضوابط وقائية؛ بواسطة WR جريج، "ألغاز الحياة" (1873)؛ ومن تأليف هربرت سبنسر، "مراجعة وستمنستر" (أبريل 1852)، و"مبادئ علم الأحياء" (الجزء السادس، الفصل الثاني عشر والثالث عشر)، الذي أجرى فحصًا

فسيولوجيًا، في ذلك مع النمو العقلي خارج المراحل الأدنى فيزداد الطلب على الطاقة العصبية مما يؤدي إلى انخفاض الخصوبة. منذ دراسات داروين، تم الاعتراف بشكل عام بأن الميل الفطري لكل أشكال الحياة العضوية إلى الزيادة حتى تصل أعدادها إلى الحد الأقصى لإنتاج الغذاء؛ لا يعني ذلك أن السكان فعلوا ذلك دائمًا في كل بلد.[31]أدت تعاليم مالتوس إلى ظهور نظام بيوت الفقراء الحديث، بدءًا من عام 1834 في إنجلترا، وتصحيح بعض انتهاكات الأعمال الخيرية العشوائية.

وبينما صاغ آدم سميث قوانين الإنتاج بشكل صحيح للغاية، كان مالتوس يضيف بطريقته إلى الوسائل التي يمكن من خلالها الحصول على معرفة أفضل بمبادئ التوزيع؛ وكان التقدم التالي، بسبب المناقشات الحادة التي دارت في ذلك الوقت حول قوانين الذرة، هو التقدم الطبيعي نحو قانون تناقص الغلة والإيجار. يجب أن يسند اكتشاف مستقل لقانون الإيجار إلى ما لا يقل عن أربعة أشخاص، ولكن من أجل الإدراك الكامل لحقيقتها وارتباطها بمبادئ الاقتصاد السياسي الأخرى، فقد نسب الفضل بحق إلى ديفيد ريكاردو، بجانب آدم سميث بلا شك أعظم اقتصادي في المدرسة الإنجليزية.

ومن الغريب أنه على الرغم من أن آدم سميث كان منغمسًا في التأملات المجردة، فإن «حكمته المنزلية» قادته إلى النتائج الأكثر عملية؛ ولكن بينما كان ريكاردو رجل أعمال متمرسًا وناجحًا، فإنه كان، قبل كل شيء، هو الذي أسس الاقتصاد السياسي المجرد، بمعنى مجموعة من القوانين العلمية التي يجب أن تخضع لها الظواهر الملموسة، على الرغم من التناقضات المؤقتة. مطابقة النهاية. ولذلك فإن عمله كان مكملاً لعمل آدم سميث؛ وهناك عدد قليل جدًا من المبادئ التي تم وضعها بشكل كامل اليوم والتي لم يتم العثور على تلميحات لها في تصريحات ريكاردو المدمجة بشكل رائع. مع عدم وجود أي نعمة للعرض، تبدو كتاباته جافة، ولكنها على الرغم من ذلك تعد بمثابة مناجم للاقتراحات القيمة.

وفي مجال التوزيع والتبادل قام ريكاردو بإضافات عظيمة. لقد أظهر مالتوس وويست أن الإيجار لم يكن عنصرا في تكلفة الإنتاج؛ ولكن يبدو أن كلا من مالتوس وريكاردو كانا على دراية بمبدأ الإيجار قبل وقت طويل من نشر الأول كتابه. ومع ذلك، فقد رأى ريكاردو في ارتباطه بأجزاء أخرى من نظام التوزيع.[34]إن العقيدة المالثوسية المتمثلة في ضغط السكان على سبل العيش فرضت بطبيعة الحال الاعتراف بقانون تناقص عائدات الأرض؛ ثم بمجرد زراعة أنواع مختلفة من الأرض في وقت واحد، فإن أفضل الأراضي تعطي بالضرورة عوائد أكبر من أفقرها؛ وفكرة أن دفع الإيجار تم مقابل أداة متفوقة، وبما يتناسب مع تفوقها على أفقر أداة وجد المجتمع أنه من الضروري استخدامها، أدت إلى ظهور قانون الإيجار.

علاوة على ذلك، قام ريكاردو بهذا المبدأ لأنه أثر على الأجور والأرباح والقيم وهبوط الأرباح؛ لكنها لم تعط أهمية كافية لعمل القوات في شكل تحسينات تعمل في مواجهة الاتجاه نحو عوائد أقل. ولا تزال نظرية الإيجار محتفظة بمكانتها، على الرغم من أنها لاقت معارضة كبيرة. ومن الواضح أن ريكاردو قد أسس مبدأ لا يقل أهمية عن تأثيره على التبادل الحر، تحت اسم مبدأ "التكلفة المقارنة"، وهو السبب وراء وجود أي تجارة دولية.

وسرعان ما أصبحت أعمال آدم سميث معروفة في بلدان أخرى، باستثناء الترجمات. تم تقديم عرض أكثر وضوحًا وجاذبية للفرنسيين من قبل جي بي ساي، "سمة الاقتصاد السياسي" (1803)، وتلاه، بعد إلقاء محاضرات في باريس من 1815 إلى 1830، أطروحة أكثر اكتمالًا،"دورة كاملة في الاقتصاد السياسي" (1828). على الرغم من أنه لم يساهم كثيرًا بما هو جديد، إلا أنه قدم خدمة رائعة من خلال نشر النتائج السابقة بأسلوب سعيد وحيوي، بالإضافة إلى الترتيب الجيد والعديد من الرسوم التوضيحية. النظرية القائلة بأن العرض والطلب العام متطابقان هي أهم مساهماته في الدراسة. ورغم أنه ترجم كتاب ريكاردو، إلا أنه لم يدرك أن الإيجار لم يدخل في

السعر. تم استكمال عمل ساي لاحقًا بواسطة الإيطالي بيليجرينو روسي، الذي قام في كتابه "Cours d'économie politique" (1843-1851) بتطبيع مذهبي مالتوس وريكاردو على الأراضي الفرنسية

. إن عمله ذو قيمة قوية، وقد أدى هو وساي إلى ظهور مدرسة نشطة للاقتصاد السياسي في فرنسا. وفي سويسرا، شرح سيسموندي نتائج آدم سميث في كتابه "عن الثراء التجاري" (1803)، لكنه سرعان ما قاده إلى موقف جديد، كما تم شرحه في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي الجديد" (1819). وهذا ما جعله من أوائل الاقتصاديين الإنسانيين وأكثرهم تميزًا.

ونظرًا للمعاناة الناجمة عن إعادة تعديل الصناعات بعد السلام، وامتلاء المستودعات بالسلع غير المباعة، اعتقد أن فائض الإنتاج على قوة الاستهلاك أمر دائم، وهاجم تقسيم العمل، والآلات التي توفر العمالة، والمنافسة. كان يخشى أن تستمر الاكتشافات التي ستحل محل العمل، وإلغاء براءات الاختراع، إلى جانب الحد من عدد السكان، تم حث. لقد قدمت هذه الحجج أسلحة ممتازة للمحرضين الاشتراكيين. هاينريش ستورتش[40]تهدف إلى نشر آراء آدم سميث[41]في روسيا من خلال كتابه "Cours d'économie politique" (1815). ودون مواصلة تطوير نظرية الاقتصاد السياسي، أنتج كتابًا ذا قيمة استثنائية من خلال الإشارة إلى تطبيق المبادئ على روسيا، خاصة فيما يتعلق بتأثير تقدم الثروة على الزراعة والمصنوعات اليدوية؛ وإلى الخطوات الطبيعية التي من خلالها يتحول بلد جديد من الزراعة إلى نظام التصنيع؛ والتمويل والعملة، مع حساب للورق الروسي الذي انخفضت قيمته منذ كاثرين الثانية.

بالنسبة للتقدم التالي، يجب علينا أن ننظر مرة أخرى إلى إنجلترا. مروراً بماكولوتش[42]وسينيور، كاتب موهوب، الخليفة الشرعي لريكاردو هو جون ستيوارت ميل.[43]والده، جيمس ميل، أدخله إلى دائرة من الرجال القادرين، وكان بنثام أكثرهم

قدرة، على الرغم من أن والده كان بلا شك يمارس التأثير الرئيسي على تدريبه. وبينما كان لا يزال في الثالثة والعشرين من عمره، حصل في كتابه الأول "مقالات عن بعض المسائل غير المستقرة في الاقتصاد السياسي" (1829-1830) على مكانة عالية كخبير اقتصادي.

وبشكل أو بآخر، جميع إضافاته إلى الدراسة يمكن العثور عليها هنا في حالة ناضجة. تم عرض وجهات النظر حول الاستهلاك الإنتاجي وغير المنتج، والأرباح، والأساليب الاقتصادية، وخاصة تحقيقه الذكي للغاية حول القيم الدولية. ويحتوي كتابه "المنطق" (1843) (الكتاب السادس) على بيان دقيق لعلاقة الاقتصاد السياسي بالعلوم الأخرى، والطريقة الاقتصادية الصحيحة التي يجب اعتمادها في التحقيقات. ومن خلال "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1848) مارس تأثيراً ملحوظاً على الرجال في جميع الأراضي؛ ليس بسبب الأصالة الكبيرة، لأنه في الحقيقة، لم يقم إلا بوضع مبادئ ريكاردو في شكل أفضل وأكثر جاذبية، ولكن بشكل أساسي من خلال طريقة معالجة منهجية أكثر وضوحًا وعملية مما تم التوصل إليه حتى الآن، من خلال التحسين بشكل كبير بما يتجاوز الأطروحات الجافة.

لقد استخدم أسلافه (بما في ذلك ريكاردو، الذي كان موجزًا ومملًا)، من خلال غرس العنصر البشري في أهدافه، ومن خلال الرسوم التوضيحية والتطبيقات العملية. ومع ذلك، فإن بعض أجزاء كتابه تظهر ميلًا إلى الولع الشديد بالبيانات المجردة، ربما بسبب كره الاستخفاف بأسبابه (بسبب تدريبه المبكر)، وبسبب حدود كتابه، مما أجبره على ذلك. لحذف العديد من الرسوم التوضيحية المحتملة. ومع تعاطفه العميق مع الطبقات العاملة، انجذب إلى مجال علم الاجتماع في هذا الكتاب، على الرغم من أنه رأى بوضوح أن الاقتصاد السياسي ليس سوى أحد العلوم، التي كانت معرفتها ضرورية للمشرع في التوصل إلى قرار بشأن المسائل الاجتماعية.

يُظهر ميل تقدمًا يتجاوز ريكاردو في هذه الرسالة، من خلال إعطاء الدراسة اتجاهًا عمليًا أكثر. على الرغم من أنه من المعتاد أن يُنسب الفضل إلى ميل في إنشاء قوانين القيم الدولية، إلا أنها ليست سوى تطور لمبدأ ريكاردو في التجارة الدولية، وقد ألمح ريكاردو أيضًا إلى مناقشات ميل حول تقدم المجتمع نحو الدولة الثابتة، وإن كان ذلك بشكل غامض. . في مجلدات السيد ميل، تم تطوير الموضوع بشكل متماثل كدليل في الهندسة. وبينما كان متمسكًا بقوة بالتجارة الحرة،أعطى مساحة صغيرة للموضوع في كتابه. وبشكل عام، لا يزال كتابه أفضل دراسة منهجية في اللغة الإنجليزية، على الرغم من أنه تم إنجاز الكثير منذ يومه.

إن الذي قام بتحسين المفاهيم السابقة، وكان الوحيد الذي حقق أي تقدم مهم جدًا في العلم منذ أيام ميل، هو جي إي كيرنز،[47]في كتابه "المبادئ الرائدة في شرح الاقتصاد السياسي حديثًا" (1874). وقلما كان أي كاتب سابق يساويه في الوضوح المنطقي، والأصالة، والبصيرة في الظواهر الاقتصادية، ووضوح الأسلوب. لقد أخضع القيمة والعرض والطلب وتكلفة الإنتاج والتجارة الدولية إلى تحقيق صارم، مما أعطانا إضافات فعلية لمعرفتنا بالدراسة. تمت إعادة النظر في نظرية صندوق الأجور، وتم ذكرها في شكل جديد، على الرغم من تخلي السيد ميل عنها.

مما لا شك فيه أن كيرنز أعطتها أفضل بيان لها. إن حجته حول التجارة الحرة (الجزء الثالث، الفصل الرابع) هي أقوى وأقوى ما يمكن العثور عليه في الكتاب المعاصرين. ومع ذلك، فإن هذا المجلد ليس أطروحة منهجية حول جميع مبادئ الاقتصاد السياسي؛ ولكن لا يمكن لأي طالب أن يمر بهذه الإضافات العظيمة بشكل صحيح من أجل الفهم الصحيح للعلم. يعد كتابه "الطريقة المنطقية للاقتصاد السياسي" (1875) بيانًا واضحًا وقادرًا على العملية التي يجب اعتمادها في التحقيق الاقتصادي، وهو كتاب ذو قيمة وفائدة استثنائية، خاصة في ضوء الاختلافات المتزايدة في عقول الاقتصاديين. فيما يتعلق بالطريقة.

لقد كتب مجموعة من الكتاب الإنجليز ذوي الكفاءة في هذه الفترة بطريقة أكسبتهم ذكرًا فيما يتعلق بكايرنز وميل. البروفيسور دبليو ستانلي جيفونز وضع نفسه في مواجهة أساليب الرجال المذكورين للتو، وطبق العملية الرياضية على الاقتصاد السياسي، ولكن دون التوصل إلى نتائج جديدة. وكانت أكثر أعماله فائدةً هي دراسة المال، والتي تظهر في شكل ممتاز، "النقود وآلية التبادل" (1875)، وفي التحقيق الذي أظهر انخفاض قيمة الذهب منذ اكتشافات عام 1849. وفي هذا الأخير قدم نموذجًا لأي محقق لاحق. مثل البروفيسور جيفونز، تي إي كليف ليزلي[49]عارض المدرسة الإنجليزية الأقدم (ما يسمى "الأرثوذكسية")، ولكن بطريقة مختلفة للحث بقدرة كبيرة على استخدام المنهج التاريخي، والذي سنتحدث عنه أكثر عند الحديث عن الكتاب الألمان اللاحقين.

كما تميز أيضًا بدراسة حيازة الأراضي في كتابه «أنظمة الأراضي والاقتصاد الصناعي في أيرلندا وإنجلترا والدول القارية» (1870)، والذي كان عرضًا رائعًا لمزايا الحيازات الصغيرة.

كان والتر باجيت هو الأكثر قدرة بين أعضاء المجموعة، سواء بسبب مواهبه الطبيعية أو تدريبه كمصرفي ومحرر مالي. وقد ناقش في كتابه "الدراسات الاقتصادية" (1880) ببصيرة اقتصادية رائعة مسلمات الاقتصاد السياسي، وموقف آدم سميث، وريكاردو، ومالتوس؛ في كتابه «شارع لومبارد» (الطبعة الرابعة، 1873)، تم تصوير سوق المال بوضوح واضح يشير ضمنًا إلى امتلاك صفات نادرة للكتابة المالية؛ وفي الواقع، بهذه الطريقة العملية أيضًا، باعتباري محررًا لمجلة "الإيكونوميست" اللندنية، أنه صنع سمعته العظيمة.

من الاقتصاديين الإنجليز الأحياء البروفيسور هنري فوسيت،[53]في كتابه "دليل الاقتصاد السياسي" (1865؛ الطبعة السادسة، 1883)، كان من أتباع ميل عن كثب، حيث أولى اهتمامًا خاصًا بالتعاون، والفضة، وتأميم الأراضي، والنقابات العمالية. وهو

من دعاة نظرية صندوق الأجور الصارمة، ومؤيد قوي للتجارة الحرة. البروفيسور جي إي ثورولد روجرز، من أكسفورد، يبتعد أيضًا عن أساليب المدرسة القديمة. كانت أعظم مساهماته هي "تاريخ الزراعة والأسعار في إنجلترا"، من عام 1255 إلى عام 1793، في أربعة مجلدات.[54](1866-1882).

من بين كل الأدباء[55]منذ كيرنز، يمكن القول أنه على الرغم من إضافة البيانات التي يجب أن يتعامل معها الاقتصاد السياسي، ووضع المبادئ على المحك بالحقائق، إلا أنهم لم يقدموا أي إضافة فعلية إلى مجموعة المبادئ الحالية؛ على الرغم من أن مسائل التوزيع والضرائب لم تتم تسويتها بالكامل بعد، كما يتضح من الاختلافات الواسعة في الرأي التي تم التعبير عنها حول الموضوعات التي تقع ضمن هذه العناوين من قبل كتاب اليوم.

يبقى الآن أن نكمل هذا المخطط لنمو الاقتصاد السياسي من خلال وصف موجز للكتاب في القارة وفي الولايات المتحدة، بدءًا من فرنسا. وحوالي وقت تأسيس مجلة «الإيكونوميست» اللندنية (1844) و«المجلة الإحصائية» (1839) في إنجلترا، أنشئت في باريس «Journal des Économistes» (1842) التي تحتوي على العديد من الأبحاث القيمة. على العموم، الكاتب الأكثر شعبية منذ جي بي ساي كان باستيات،[56]الذي كان يطمح أن يكون كوبدن الفرنسي. وحث بشكل خاص على جديد وجهة نظر القيمة، والتي حددها على أنها العلاقة التي تنشأ من خلال تبادل الخدمات؛ وأن منتجات الطبيعة مجانية، بحيث لا يستطيع الإنسان أن يطلب أي شيء إلا مقابل خدمة معينة. باعتباره عدوًا للحماية بشكل أساسي، والذي اعتبره اشتراكية مؤهلة، فقد اكتسب سمعة طيبة في الكتابة الشعبية والذكية؛ وكان يقوده إلى الاعتقاد بوجود انسجام عام في المصالح بين الطبقات الصناعية؛ ولكن بشكل عام لا يمكن القول أنه كان له تأثير كبير على مسار الفكر الفرنسي. ومن حيث القيمة والإيجار والسكان، فهو بلا شك غير سليم. كان ميشيل شوفالييه كاتبًا يتمتع بعمق

أكبر بكثير من باستيا، مع صناعة غير عادية ومعرفة واسعة، بسهولة الأول بين الاقتصاديين الفرنسيين المعاصرين. لقد قاد النقاش حول سقوط الذهب والحماية والخدمات المصرفية، وخاصة على المال؛ كان متحمسًا للتجارة الحرة، وكان لديه ما يكفي من النفوذ لحث فرنسا على الدخول في المعاهدة التجارية لعام 1860 مع إنجلترا. ومن أمهر الكتاب في المواضيع الخاصة هو ليفاسور، الذي قدم لنا تاريخ الطبقات العاملة قبل الثورة وبعدها، وأفضل دراسة موجودة عن جون لو.

إن أكثر الكُتّاب المعاصرين اجتهادًا وموثوقية هو الإحصائي الشهير موريس بلوك، بينما كان الاقتصاديون الأقل عمقًا هم جي إيه بلانكي و ولوسكي.[62]كرس الأخير نفسه بحماس لبنوك الإصدار، ونظام المعدنين. سلمت مجموعة صغيرة نفسها بشكل رئيسي للدراسات المتعلقة بالزراعة وحيازة الأراضي - H. باسي, لافيلي، ولافيرجن. والأخير هو الأكثر أهمية إلى حد كبير، كما يتضح من كتابه "الاقتصاد الريفي في فرنسا منذ عام 1789" (1857)، والذي يقدم وسيلة لمقارنة الزراعة الفرنسية الحديثة مع الزراعة قبل الثورة، كما هو موضح في "أسفار" لآرثر يونغ. في فرنسا" (1789). أفضل دراسة منهجية باللغة الفرنسية هي "ملخص العلوم الاقتصادية" (1862)، بقلم أنطوان إليز شربولييز، جنيف.

كان الفرنسيون أول من أنتج موسوعة أبجدية للاقتصاد، من تأليف كوكلين وغيلومين، بعنوان "قاموس الاقتصاد السياسي" (1851-1853، الطبعة الثالثة، 1864). كورسيل سينوي, ومن خلال كتابه " Traité théorique et pratique d'économie politique" (الطبعة الثانية، 1867)؛ وبودريار، بخلاصة جيدة. جوزيف غارنييه، دونوير، بول ليروي بوليو, ريبو, دي باريو، ليون ساي, لقد قام بوايتو وآخرون بعمل ممتاز في فرنسا ووالراسفي سويسرا.

وكما كان لكوبدن تأثير على باستيات، كذلك كان لكليهما تأثير في ألمانيا في خلق ما أطلق عليه المعارضون "مدرسة مانشستر"، بقيادة برينس سميث (توفي عام

1874). لقد عملوا على تأمين الحرية الكاملة للتجارة والصناعة، وضموا إلى أعدادهم العديد من الرجال ذوي القدرة والتعلم. تم تنظيم مؤتمرات سنوية بغرض نشر الأفكار الليبرالية، ومراجعة ممتازة بعنوان " Vierteljahrsschrift für Volkswirthschaft, Politik, und Kulturgeschichte".تم تأسيسها. لقد كرسوا أنفسهم بنجاح لإصلاح قوانين العمل، والفوائد، ومساكن العمال، والنظام النقدي، والخدمات المصرفية، ويسعون جاهدين لإلغاء رسوم الحماية.

لقد اكتسب شولتز-دليتش سمعة طيبة بفضل إنشاء البنوك الشعبية، وغير ذلك من أشكال التعاون. مترجم رواية ميل إلى الألمانية، أدولف سوتبير،هو أبرز مرجع حي في مجال إنتاج المعادن الثمينة، ومتخصص قوي في علم المعادن الأحادية. المدرسة ممثلة في "Handwörterbuch der Volkswirthschaftslehre" (1865) في Reutzsch. والكتاب الآخرون في هذه المجموعة هم فون بوهمرت،[75]فوشر، براون، وولف، ميكايليس، إمينجهاوس، ويرث، هيرتزكا، وفون هولتزيندورف.

وأشهر أنصار الحماية الألمان هو فريدريك ليست، مؤلف كتاب "النظام الوطني للاقتصاد السياسي" (1841)، والذي تشبه مذاهبه إلى حد كبير مبادئ إتش سي كاري في هذا البلد.[78]كاتب قدير في الوظائف الإدارية والمالية[79]هو لورينز شتاين، من فيينا.

لكن الاقتصاديين الألمان محل اهتمام، لأنهم أسسوا مدرسة جديدة تحث على استخدام المنهج التاريخي في الاقتصاد السياسي، ويتعلق الأمر بمسألة المنهج الذي يحظى باهتمام كبير في أيامنا هذه. في عام 1814، أدخل سافيني هذه الطريقة في الفقه، وفي حوالي عام 1850 تم تطبيقها على الاقتصاد السياسي. تزعم المدرسة الجديدة أن الكتّاب الإنجليز "الأرثوذكس" يبدؤون بعملية مسبقة، ومن خلال الاستنتاجات يصلون إلى استنتاجات قد تكون صحيحة في الحالات الخيالية، ولكنها لا تنطبق على الإنسان عندما يتصرف بالفعل. ولذلك يؤكدون أن القوانين الاقتصادية

لا يمكن اكتشافها حقًا إلا عن طريق الاستقراء، أو دراسة الظواهر أولاً، كوسيلة للوصول إلى التعميم. لهم باجيت[80]يجيب بأن مسك الدفاتر العلمية، أو مجموعات الحقائق، في حد ذاته لا يعطي نتائج تنتهي بقوانين علمية؛ على سبيل المثال، بما أن حقائق العمل المصرفي تتغير وتتغير كل يوم، فلا يمكن لأحد أن يصل عن طريق الاستقراء وحده إلى أي قوانين مصرفية؛ أو، على سبيل المثال، فإن دراسة الذعر من الظواهر الملموسة ستكون بمثابة محاولة تفسير انفجار مرجل دون نظرية البخار. المزيد في الآونة الأخيرة،وبما أنه يبدو أن المدرسة الجديدة تدعي أن الاستقراء لا يمنع الاستنباط، وبما أن المدرسة القديمة لم تكن تنوي قط فصل نفسها عن "مقارنة الاستنتاجات بالحقائق الخارجية"، فلا يوجد سبب للاختلاف كما ظهر سابقًا. مما لا شك فيه أن الإصرار على مزايا الاستقراء سيكون مثمرًا للكتاب "الأرثوذكس"، في اللجوء الأكثر عمومية إلى جمع الإحصائيات ووسائل التحقق.

ومن المثير للاهتمام أيضًا أن قادة المدرسة الجديدة في ألمانيا وإنجلترا لم يتوصلوا إلى نتائج مختلفة من خلال طريقتهم الجديدة، ويتفقون بشكل رئيسي مع القوانين التي طورتها المدرسة الإنجليزية القديمة.

لا يدعي الاقتصادي أن افتراضاته هي وصف للظروف الاقتصادية القائمة في وقت معين؛ فهو ببساطة يعتبرها قوى (غالبًا ما تؤثر في عدة نقاط أو مناسبة واحدة) يجب التحقيق فيها بشكل منفصل، بقدر ما تكون الظواهر الملموسة ناتجة عن عدة قوى، ولا يمكن معرفتها حتى نعرف العملية المنفصلة لكل من القوى الملتصقة.

وأبرز من المدرسة الجديدة هو فيلهلم روشر، ليبسيك، الذي كتب أطروحة منهجية بعنوان "System der Volkswirthschaft" (1854، الطبعة السادسة عشرة، 1883)، تحتوي الملاحظات في القسم الأول منها على مجموعة رائعة من الحقائق والمراجع. وهو يتفق في النتائج مع آدم سميث، وريكاردو، ومالتوس، وميل، ولكن يبدو أنه لم يعرف الكثير عن كيرنز. ومع ذلك، فإن هذا الكتاب ليس سوى أول من

أربع رسائل تهدف في النهاية إلى تضمين الاقتصاد السياسي، الزراعة، الصناعة والتجارة، الدولة والبلدية. إن أقدر معاصري روشر، والذي ربما كان أول من حث على المنهج التاريخي، هو كارل كنيس،في " Die politische Oekonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode" (1853، الطبعة الثانية، 1881-1883). وثالث المجموعة التي أسست المدرسة التاريخية هو برونو هيلدبراند،جينا، مؤلف كتاب "Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft" (1848).

لقد كان العقل الألماني على دراية دائمًا بتدخل الدولة، ونشأت فئة من الكتاب، لم تدافع عن الطريقة الاستقرائية فحسب، بل كانت مشربة بقوة بالاعتقاد بالارتباط الوثيق بين الدولة والصناعة؛ وبما أن جوهر الاشتراكية الحديثة هو اللجوء إلى مساعدة الدولة، فقد تلقت هذه المجموعة من الرجال، وعلى رأسهم فاغنر، اسم "الاشتراكيين".الرئيس"، ويتمتع الآن بنفوذ واسع في ألمانيا.

ومن هؤلاء الكتاب[86]فاغنر، إنجل، شمولر، فون شيل، برينتانو، هيلد، شونبيرج، وشفل هم الأبرز.

حصلت المدرسة التاريخية على انضمام إميل دي لافيلي،[87]في بلجيكا، واقتصاديون آخرون في إنجلترا والولايات المتحدة. في حين أن كليف ليزلي كان من أقوى المعارضين لأساليب المدرسة القديمة، إلا أنه كان هناك العديد من الآخرين الأقل تميزًا. في الواقع، كانت الفترة التي تميز كتاب جيه آر ماكولوتش باختتامها، هي الفترة التي يبدو فيها أن المدرسة القديمة قد وصلت إلى نهاية تقدمها، من الالتصاق الشديد إلى الاستقطاعات من المقدمات المفترضة.

كانت الميزة الكبرى لميل أنه بدأ الحركة لتكييف الاقتصاد السياسي بشكل أفضل مع المجتمع كما هو موجود بالفعل. ومن المحتمل أن تعطي المدرسة التاريخية

زخمًا مرغوبًا للغاية لنفس النتائج، على الرغم من ادعاءاتها المبالغ فيها فيما يتعلق بالمنهج الحقيقي. لا يمكن قبوله.

لم يتلق الكتاب الإيطاليون حتى الآن الاهتمام الذي يستحقونه. بعد عام 1830، إلى جانب روسي، الذي ذهب إلى فرنسا، كان هناك روماجنوسي، الذي تعامل أكثر مع علاقات الاقتصاد بالدراسات الأخرى؛ كاتانيس، الذي تحول إلى المسائل الريفية والتجارة الحرة (مكافحة القائمة الألمانية)؛ سيالوجا، في جامعة تورينو؛ وفرانشيسكو فيرارا، أيضًا في تورينو من عام 1849 إلى عام 1858.

وكان الأخير من أتباع باستيا وكاري، فيما يتعلق بالقيمة والإيجار، وفي الوقت نفسه كان مؤمنًا جذريًا بسياسة عدم التدخل. منذ اتحاد إيطاليا، ظهر اهتمام جديد بالدراسة الاقتصادية، كما حدث معنا بعد حربنا. ويقال إن أبرز اقتصادي إيطالي على قيد الحياة هو أنجيلو ميسيداجليا، الذي شغل كرسياً في بادوا منذ عام 1858.

وقد برع في المواضيع الإحصائية والمالية، وهو الآن منهمك في تأليف أطروحة عن المال بعنوان "مونيتا"، والتي تم إعداد جزء منها. صدر (1882). يقف ماركو مينغيتي وفيديل لامبرتيكو فوق الآخرين، الأول لدراسة علاقة الاقتصاد السياسي بالأخلاق، ولمسيرته العامة كرجل دولة؛ هذا الأخير لدراساته حول النقود الورقية وغيرها من المواضيع. قدم كارلو فيريس دراسة جيدة عن "المال والعملة القسرية" (1879)؛ وأصدر بوكاردو مكتبة من أعمال مختارة لأفضل الاقتصاديين، وقاموساً كبيراً للاقتصاد السياسي، " Dizionario Universale di Economia Politica e di Commercio" (مجلدان، الطبعة الثانية، 1875). لويجي لوزاتي من أشد المدافعين عن التعاون. وقد أجرى إيليا لاتيس دراسة جادة عن البنوك الفينيسية المبكرة.

لم يكتسب الاقتصاد السياسي سوى القليل من الكتاب الأمريكيين. لم يقم أحد من رجال الدولة لدينا بأي إضافة إلى العلم، ولا يمكن وصف الاقتصاديين إلا هاملتون

وجالاتين. وقد شارك هاملتون في كتابه الشهير "تقرير عن المصنوعات" (1791) في بعض المفاهيم الخاطئة في عصره؛ لكن هذه الورقة، إلى جانب تقاريره عن البنك الوطني والائتمان العام، هي أدلة على قوة اقتصادية حقيقية. إن كتاب جالاتين "النصب التذكاري لصالح إصلاح التعريفة الجمركية" (1832) لا يقل فعالية عن تقرير هاملتون عن المصنوعات، وهو حجة قوية ضد الحماية. اشتهر كلا الرجلين كمموِلين عمليين.

"باستثناءات قليلة، تم إعداد الأعمال المنتجة في الولايات المتحدة ككتب مدرسية[89]من قبل مؤلفين منخرطين في التدريس الجامعي، وبالتالي يهتمون بشكل أساسي بوضع المبادئ التي سبق أن وضعها الآخرون في متناول الطلاب الجامعيين بسهولة.

ومن بين هذه الاستثناءات ،"أفكار جديدة حول السكان" لألكسندر إتش إيفريت. (1822)، يشكل جزءًا قيمًا في المناقشة التي أعقبت ظهور "مقال" مالتوس. لكن الكاتب الذي لفت الانتباه، في الداخل والخارج، لهجومه العنيف على مبادئ ريكاردو هو هنري تشارلز كاري. بدءًا من "معدل الأجور" (1835)، طور نظرية جديدة للقيمة (انظر "مبادئ الاقتصاد السياسي"، 1837-1840)، "والتي عرّفها بأنها مقياس للمقاومة التي يجب التغلب عليها في الحصول على الأشياء المطلوبة" للاستخدام، أو قياس قوة الطبيعة على الإنسان.

وبعبارات أبسط، تقاس القيمة بتكلفة إعادة الإنتاج. وهكذا تنخفض قيمة كل سلعة مع تقدم الفنون، بينما تتزايد السيطرة العامة على السلع باستمرار. وهذا يؤدي إلى انخفاض مستمر في قيمة رأس المال المتراكم مقارنة بنتائج العمل الحالي، والذي يُستنتج منه الميل نحو الانسجام بدلاً من تباعد المصالح بين الرأسمالي والعامل. هذه نظرية القيمة[93]لقد طبق على الأرض، وحتى على الإنسان، في رغبته في منحها العالمية. وادعى بعد ذلك أنه اكتشف قانون زيادة الإنتاج من الأرض في كتابه

"الماضي والحاضر والمستقبل" (1848)، والذي كان يتعارض تمامًا مع قانون ريكاردو الخاص بتناقص العائدات. كان برهانه تاريخيًا، وهو أن الأراضي الفقيرة، وليس الأكثر ثراءً، هي التي تم زراعتها أولاً. ومع ذلك، فإن هذا لم يفسر حقيقة أن درجات مختلفة من الأرض تخضع للزراعة في نفس الوقت، وهو ما يرتكز عليه مبدأ ريكاردو في الإيجار. أدى الإنتاج المتزايد باستمرار للأرض بشكل طبيعي إلى اعتقاد كاري بالزيادة غير المحدودة في عدد السكان. ومع ذلك، فقد تم إقناعه منطقيًا بقبول القانون المفترض المتمثل في الحد النهائي للأعداد الذي اقترحه هربرت سبنسر، استنادًا إلى انخفاض الخصوبة البشرية.

حاول تحديد القوانين الفيزيائية والاجتماعية، ودمج اقتصاده السياسي في نظام "العلم الاجتماعي" (1853)، و"وحدة القانون" (1872). منذ عام 1845 تقريبًا، أصبح من دعاة الحماية، وكانت كتاباته مثيرة للجدل بشدة. من الواضح أنه كان تجاريًا في مذاهبه المتعلقة بالمال.[94]ولكن من خلال هجماته الجادة على كل ما تم اكتسابه في العلم حتى يومه، فقد قدم خدمة عظيمة في تحفيز البحث والتسبب في بيان أفضل للنتائج. على الرغم من أنه بلا شك أشهر الكتاب الأمريكيين، إلا أنه بسبب أسلوبه المطول وعاداته العقلية غير المنطقية، لم يكن له تأثير ممتد على مواطنيه.[95]

لقد بدأ تأثير الحرب الأهلية يظهر الآن في انجراف لا لبس فيه نحو التحقيق في المسائل الاقتصادية، وهناك نبرة حيوية وواضحة قد تجلب مساهمات جديدة من الكتاب الأمريكيين. الجنرال فرانسيس أ. ووكر،في دراسته حول "مسألة الأجور" (1876)، عارض نظرية صندوق الأجور، واقترح بدلا منها مبدأ مفاده أن الأجور تدفع من المنتج، وليس من رأس المال المتراكم. البروفيسور دبليو جي سومنرهو كاتب نشيط في مدرسة ميل وكيرنز، وقد قام بعمل جيد في قضية المذاهب المالية السليمة. يتمسك كل من الجنرال ووكر والبروفيسور سومنر بأسلوب التحقيق الاقتصادي كما شرحه السيد كيرنز؛ على الرغم من أن العديد من الاقتصاديين

الشباب يظهرون تأثير المدرسة الألمانية. البروفيسور آل بيري،من كلية ويليامز، تبنى نظرية باستيا للقيمة. كما أنه يقبل نظرية صندوق الأجور، ويرفض قانون مالتوس، وعلى الرغم من إيمانه بقانون تناقص عائدات الأرض، فإنه يعتبر الإيجار بمثابة مكافأة مقابل الخدمة المقدمة. كاتب آخر، هنري جورج، اكتسب شهرة غير طبيعية من خلال كتاب معقول بعنوان "التقدم والفقر" (1880)، والذي يرفض مبدأ مالتوس، ويجادل بأن زيادة الإنتاج من أي نوع تزيد الطلب على الأرض، وبالتالي ترفع الطلب على الأرض. قيمة. قادته استنتاجاته إلى الدعوة إلى تأميم الأراضي. وعلى الرغم من أن كتاباته تتناقض مع كل ما أنتجه الاقتصاد السياسي حتى الآن تقريبًا، إلا أن كتاباته جذبت انتباهه بشكل غير عادي.

إن الاهتمام المتزايد بالمسائل الاجتماعية، والنقص العام في التدريب الاقتصادي، الذي يحول دون التقدير الصحيح لتفكيره من قبل الناس بشكل عام، يفسر بشكل كافٍ الاهتمام الواسع الذي تلقاه.

ولكن في الآونة الأخيرة، ظهر نشاط جديد في إنشاء مرافق أفضل لدراسة الاقتصاد السياسي في المراكز التعليمية الرئيسية - هارفارد، وييل، وكورنيل، وكولومبيا، وميشيغان، وبنسلفانيا: و"موسوعة العلوم السياسية". (1881-1884، ثلاثة مجلدات) تم نشره من قبل جي جي لالور، على غرار القواميس الفرنسية.

كتب للاستشارة (من مؤلفين إنجليز وفرنسيين وألمان).

أطروحات عامة تشكل دورة موازية للقراءة مع ميل.

إن "دليل الاقتصاد السياسي" للبروفيسور فوسيت (لندن، الطبعة السادسة، 1883) هو عبارة عن بيان موجز لكتاب ميل، مع مسألة إضافية حول المعادن الثمينة، والعبودية، والنقابات، والتعاون، والضرائب المحلية، وما إلى ذلك.

يتبع كتاب "ملخص العلوم الاقتصادية" لأنطوان إليز شربولييه (باريس، 1862، مجلدان) نفس الترتيب الذي اتبعه ميل، ويعتبر أفضل بحث في العلوم الاقتصادية باللغة الفرنسية. فهو منهجي وعميق وواضح، ويفصل بين الاقتصاد السياسي المحض والاقتصاد التطبيقي.

من الكتب الممتازة الأخرى باللغة الفرنسية: كتاب كورسيل-سينويل " Traité théorique et pratique d'économie politique" (1858)، (باريس، الطبعة الثانية، 1867، مجلدان)، وخلاصة وافية لـ Henri Baudrillart، " Manuel d'économie politique". " (الطبعة الثالثة، 1872).

إن "مبادئ الاقتصاد السياسي" التي وضعها روشر هي مثال جيد للمنهج التاريخي الألماني. ملاحظاته مكتظة بالحقائق. لكن الترجمة الإنجليزية (نيويورك، 1878) تمت بشكل سيء. هناك ترجمة ممتازة له إلى الفرنسية بواسطة Wolowski.

لقد قام السيد والسيدة مارشال بإعداد عمل أولي مرغوب فيه، وهو "اقتصاديات الصناعة" (لندن، 1879).

كتب البروفيسور جيفونز "كتاب تمهيدي للاقتصاد السياسي" (1878)، وهو عبارة عن نظرة عامة بسيطة للموضوع في بوصلة ضيقة جدًا.

أعمال عامة هامة.

"ثروة الأمم" لآدم سميث (1776). ربما تكون نسخة McCulloch أكثر قابلية للخدمة من نسخة JET Rogers.

"مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" لريكاردو (1817).

"مبادئ الاقتصاد السياسي" لجيه إس ميل (مجلدان، 1848 - الطبعة السادسة، 1865).

"Handbuch der politischen Oekonomie" لشونبيرج (1882). هذه أطروحة تعاونية كبيرة كتبها واحد وعشرون كاتبًا من المدرسة التاريخية.

"المبادئ الرائدة في الاقتصاد السياسي" لكايرنز (1874)؛ "الطريقة المنطقية" (1875)، محاضرات ألقيت لأول مرة في دبلن عام 1857.

كاري "العلوم الاجتماعية" (1877). وقد تم اختصار هذا في مجلد واحد من قبل كيت ماكين.

"الاقتصاد السياسي " FA Walker J (1883). ويختلف هذا المؤلف عن غيره من الاقتصاديين، خاصة فيما يتعلق بالأجور ومسائل التوزيع.

"التقدم والفقر" لجورج (1879). فيما يتعلق بهذا، اقرأ كتاب FA Walker "الأرض والإيجار" (1884).

رسائل حول مواضيع خاصة.

كتاب دبليو تي ثورنتون "عن العمل" (1869).

ماكلويد "النظرية والممارسة المصرفية" (الطبعة الثانية، 1875-1876).

.(1878) "M. Block "Traité théorique et pratique de statistique

"نظرية التبادلات الأجنبية" لجوشن (الطبعة الثامنة، 1875).

"المصلحة العقارية" لجيه كيرد (الطبعة الرابعة، 1880)، تناول الأراضي الإنجليزية وإمدادات الغذاء.

"تاريخ العملة الأمريكية" لـ WG Sumner (1874).

"مذكرات الولايات المتحدة" لجون جاي نوكس (1884).

جيفونز "المال وآلية التبادل" (1875).

"تاريخ الأسعار" لتوكي ونيومارش (1837-1856)، في ستة مجلدات.

"سمة علم المالية" لليروي بوليو (1883). وهذا عمل موسع، في مجلدين، عن الضرائب والتمويل؛ "Essai sur la répartition des richesses" (الطبعة الثانية، 1883).

"سؤال الأجور" لـ FA Walker (1876)؛ "المال" (1878).

L. Reybaud "Études sur les réformateurs contemporains، ou الاشتراكيون الحديثون" (الطبعة السابعة، 1864).

القواميس.

"القاموس التجاري" لمكولوتش (طبعة جديدة وموسعة، 1882).

موسوعة العلوم السياسية للور (1881-1884) مخصصة لمقالات عن العلوم السياسية، والاقتصاد السياسي، والتاريخ الأمريكي.

"قاموس الاقتصاد السياسي" لكوكلين وغيلومين (1851-1853، الطبعة الثالثة، 1864)، في مجلدين كبيرين.

التقارير والإحصائيات.

من المستحسن إعداد "خلاصات التعداد السكاني" للأعوام 1840 و1850 و1860 و1870. تعتبر مجلدات التعداد العاشر (1880) ذات قيمة كبيرة لجميع الأسئلة؛ كما هو الحال أيضًا في "الأطلس الإحصائي" لـ FA Walker J (1874).

يصدر مكتب الإحصاءات بالولايات المتحدة بيانات ربع سنوية؛ وتقريرًا سنويًا عن "التجارة والملاحة" وآخر عن "التجارة الداخلية للولايات المتحدة".

"الملخص الإحصائي" هو نشرة سنوية تصدرها نفس الإدارة، مدمجة ومفيدة. يعود تاريخه إلى عام 1878 فقط.

يصدر مدير دار سك العملة تقريرا سنويا يتناول المعادن الثمينة وتداولها. جداولها مهمة.

قدم مراقب العملة (خاصة أثناء إدارة جي جي نوكس) تقارير سنوية مهمة عن الأنظمة المصرفية في الولايات المتحدة.

تتناول تقارير وزير الخزانة الشؤون المالية العامة للولايات المتحدة. وهذه، مع المذكورين الأخيرين، يتم ربطها معًا في مجلد "التقارير المالية"، ولكنها غالبًا ما تكون منزوعة من جداولها.

هناك تقارير خاصة قيمة مقدمة إلى الكونجرس من المفوضين بشأن التعريفة الجمركية والشحن ومواضيع أخرى، تنشرها الحكومة.

يحتوي تقرير "المؤتمر النقدي الدولي لعام 1878" على كمية هائلة من المواد حول المسائل النقدية.

تحتوي وثائق البرلمان البريطاني على عدة "ملخصات إحصائية" سنوية ذات قيمة كبيرة، والتي منها المتعلقة بالدول الأوروبية الأخرى مريحة ومفيدة بشكل خاص. يمكن دائمًا شراؤها بأسعار معينة.

"التقويم الأمريكي" لـ AR Spofford هو مجلة سنوية ذات فائدة عظيمة.

ملاحظات أولية.

يدعي كتاب الاقتصاد السياسي أنهم يعلمون أو يدرسون طبيعة الثروة وقوانين إنتاجها وتوزيعها؛ بما في ذلك، بشكل مباشر أو عن بعد، تشغيل جميع الأسباب التي من خلالها تصبح حالة البشرية، أو أي مجتمع من البشر، فيما يتعلق بهذا الموضوع العالمي للرغبة الإنسانية، مزدهرة أو العكس.

ويلاحظ أن الاقتصاد السياسي لا يشمل الأخلاق ولا التشريع ولا علم الحكم. وتعرض نتائج الاقتصاد السياسي على رجل الدولة الذي يتوصل إلى نتيجة بعد أن يوزنها بالاعتبارات الأخلاقية والسياسية. يختلف الاقتصاد السياسي عن علم الاجتماع. على الرغم من أنه من الشائع أن يُدرج في الأول كل ما يتعلق بالحياة الاجتماعية. ويميز بعض الكتاب بين العلم الخالص أو المجرد، والفن التطبيقي، ولا يمكننا أن نتحدث عن علم الاقتصاد السياسي إلا بمعنى مجموعة من القوانين أو الصيغ المجردة. ومع ذلك، فإن هذا لا يجعل الاقتصاد السياسي أقل عملية من الفيزياء، لأنه بعد التأكد من مبدأ ما، يجب ملاحظة عمله بنفس الطريقة التي ندرس بها قوة الجاذبية في حجر ساقط، حتى عندما تعوقه قوى متعارضة. . وبالمثل، يمكن ملاحظة قوة أو اتجاه اقتصادي بوضوح، على الرغم من أن المؤثرات الأخرى، التي تعمل في نفس الوقت، تمنع التأثير المتوقع من متابعة سببه. باختصار، إن هدف الاقتصاد السياسي هو دراسة القوانين التي تحكم ظاهرة الثروة المادية. (راجع كوسا، "الدليل"، الفصل الثالث.)

وبينما كان النظام [التجاري] هو السائد، كان من المفترض، سواء بشكل صريح أو ضمني، في سياسة الأمم بأكملها، أن الثروة تتكون من المال فقط؛ أو من المعادن الثمينة التي، عندما لا تكون في حالة النقود، يمكن تحويلها مباشرة إلى النقود.

وبحسب المذاهب السائدة آنذاك، فإن كل ما يميل إلى تكديس المال أو السبائك في بلد ما يضاف إلى ثروته.

وعلى نحو أكثر دقة، رأى أنصار المذهب التجاري (في القرنين السادس عشر والسابع عشر) أنه حيثما كان المال أكثر وفرة، توجد وفرة أكبر من ضروريات الحياة.[100]

كل ما يُرسل المعادن الثمينة إلى خارج البلاد يُفقرها. إذا لم يكن لدى أي بلد مناجم للذهب أو الفضة، فإن الصناعة الوحيدة التي يمكن إثراءها من خلالها هي التجارة الخارجية، كونها الوحيدة التي يمكنها جلب المال.

أي فرع من فروع التجارة كان من المفترض أن يرسل أموالاً أكثر مما يجلبه، مهما كانت العوائد وافرة وقيمة في شكل آخر، كان يُنظر إليه على أنه تجارة خاسرة. تم تفضيل وتشجيع تصدير البضائع (حتى بوسائل مرهقة للغاية للموارد الحقيقية للبلاد)، لأنه، حيث اشترط أن يتم دفع ثمن البضائع المصدرة نقدًا، كان من المأمول أن يتم تحقيق العائدات بالفعل بالذهب والفضة. .

كان استيراد أي شيء غير المعادن الثمينة يعتبر خسارة للأمة لكامل ثمن الأشياء المستوردة. ما لم يتم جلبها لإعادة تصديرها بربح، أو ما لم تكن، كونها مواد أو أدوات لصناعة ما تمارس في البلد نفسه، تمنح القدرة على إنتاج سلع قابلة للتصدير بتكلفة أقل، وبالتالي تحقيق تصدير أكبر. كان يُنظر إلى تجارة العالم على أنها صراع بين الأمم، التي تستطيع أن تجتذب لنفسها أكبر حصة من الذهب والفضة الموجودة؛ وفي هذه المنافسة لا يمكن لأي أمة أن تربح أي شيء، إلا من خلال جعل الآخرين يخسرون نفس القدر، أو على الأقل منعهم من الحصول عليه.

لم يكن من الممكن إلا أن تظهر النظرية التجارية في طبيعتها الحقيقية عندما بدأ الناس، حتى بطريقة غير كاملة، في استكشاف أسس الأشياء. المال، مثل المال، لا يرضي أي حاجة؛ إن قيمتها بالنسبة لأي شخص تتمثل في كونها شكلًا مناسبًا لتلقي

دخله من جميع الأنواع، والذي يتحول بعد ذلك، في الأوقات التي تناسبه أكثر، إلى الأشكال التي يمكن أن تكون مفيدة له. إن الفارق بين دولة تمتلك المال، ودولة تفتقر إليه تمامًا، لن يكون إلا فرقًا من حيث الملاءمة؛ وتوفير الوقت والمتاعب، مثل الطحن بالماء بدلًا من اليد، أو (لاستخدام توضيح آدم سميث) مثل المنفعة المستمدة من الطرق؛ والخلط بين المال والثروة هو نفس نوع الخطأ الذي يخطئ فيه الخلط بين الطريق السريع، والذي قد يكون أسهل طريقة للوصول إلى منزلك أو أرضك، للوصول إلى المنزل والأراضي نفسها.

المال، كونه أداة لغرض عام وخاص مهم، يعتبر بحق ثروة؛ لكن كل شيء آخر يخدم أي غرض بشري، ولا توفره الطبيعة مجانًا، فهو ثروة أيضًا. أن تكون ثريًا يعني أن تمتلك مخزونًا كبيرًا من الأشياء المفيدة، أو وسائل شرائها.

ولذلك فإن كل شيء يشكل جزءًا من الثروة، وله القدرة على الشراء؛ حيث سيتم تقديم أي شيء مفيد أو مقبول في المقابل. إن الأشياء التي لا يمكن الحصول على شيء مقابلها، مهما كانت مفيدة أو ضرورية، لا تعتبر ثروة بالمعنى الذي يستخدم به هذا المصطلح في الاقتصاد السياسي.

فالهواء، على سبيل المثال، رغم كونه أكثر الضروريات مطلقًا، لا يحمل أي ثمن في السوق، لأنه يمكن الحصول عليه مجانًا؛ إن تجميع مخزون منه لن يحقق أي ربح أو فائدة لأي شخص؛ وقوانين إنتاجه وتوزيعه هي موضوع دراسة مختلفة تمامًا عن الاقتصاد السياسي. ومن الممكن أن نتصور الظروف التي يكون فيها الهواء جزءا من الثروة. إذا أصبح من المعتاد الإقامة لفترة طويلة في أماكن لا ينفذ فيها الهواء بشكل طبيعي، كما هو الحال في أجراس الغوص الغارقة في البحر، فإن إمدادات الهواء المجهزة بشكل صناعي، مثل المياه المنقولة إلى المنازل، لها ثمن: وإذا كان من أي شيء، ثورة في الطبيعة، أصبح الغلاف الجوي شحيحًا جدًا بالنسبة للاستهلاك، أو يمكن احتكاره، وقد يكتسب الهواء قيمة تسويقية عالية جدًا. في مثل هذه الحالة،

فإن امتلاكها، بما يتجاوز احتياجاته الخاصة، سيكون بالنسبة لصاحبها ثروة؛ وقد يبدو للوهلة الأولى أن الثروة العامة للبشرية قد زادت، بسبب ما يمكن أن يكون كارثة كبيرة لهم. يكمن الخطأ في عدم اعتبار أنه مهما أصبح مالك الهواء غنيًا على حساب بقية المجتمع، فإن جميع الأشخاص الآخرين سيكونون أكثر فقرًا بسبب كل ما يضطرون إلى دفعه مقابل ما حصلوا عليه مسبقًا دون دفع.

يمكن تعريف الثروة إذن بأنها كل الأشياء المفيدة أو المقبولة التي تمتلك قيمة قابلة للتبادل؛ أو بعبارة أخرى، كل الأشياء المفيدة أو المقبولة باستثناء تلك التي يمكن الحصول عليها بالكمية المرغوبة دون جهد أو تضحية.

هذا هو التعريف المعتاد للثروة. يرى هنري جورج (انظر "التقدم والفقر"، الصفحات 34-37) أن الثروة تتكون من "منتجات طبيعية تم تأمينها أو نقلها أو تجميعها أو فصلها أو تعديلها بطرق أخرى بواسطة المجهود البشري، وذلك لتناسبها". إشباع الرغبات الإنسانية... لا شيء تقدمه الطبيعة للإنسان بدون عمله يعتبر ثروة... وبالتالي فإن كل الأشياء التي لها قيمة تبادلية ليست ثروة. فقط مثل هذه الأشياء يمكن أن تكون ثروة يزيد إنتاجها ويؤدي تدميرها إلى تقليل إجمالي الثروة.... إن الزيادة في قيمة الأراضي لا تمثل زيادة في الثروة العامة، لأن ما يكسبه أصحاب الأراضي من ارتفاع الأسعار هو المستأجرون أو المستأجرون. المشترين الذين يجب أن يدفعوا لهم سوف يخسرون. يعرّف جيفونز ("Primer) الثروة بشكل صحيح للغاية بأنها ما يمكن نقله، ومحدود العرض، ومفيد. يعرّف إف إيه ووكر الثروة بأنها تشمل "جميع العناصر ذات القيمة ولا شيء آخر" ("الاقتصاد السياسي"). تعريف ليفاسور ("ملخص،") هو "جميع الأشياء المادية التي تمتلك منفعة" (أي القدرة على تلبية الحاجة). (راجع تعريفات مختلفة في "الاقتصاد السياسي" لروشر، القسم 9، الحاشية 3.) يرفض بيري ("الاقتصاد السياسي"،) مصطلح الثروة باعتباره عائقًا أمام التقدم في العلم، ويتبنى الملكية بدلاً منه، وتعريفه بأنه "ما يمكن شراؤه أو بيعه". يعرف Cherbuliez("Précis، p. 70) الثروة بأنها المنتج المادي للطبيعة

الذي استولى عليه العمل لحاجات الإنسان. يؤكد كاري ("العلم الاجتماعي،" i، 186) على أن الثروة تتكون من القدرة على السيطرة على خدمات الطبيعة، بما في ذلك الأشياء غير الملموسة مثل الصفات العقلية.

الكتاب الأول الإنتاج.

الفصل الأول. متطلبات الإنتاج.

1. متطلبات الإنتاج اثنان: العمل، والمواد الطبيعية المناسبة.

هناك متطلب ثالث للإنتاج، وهو رأس المال . وبما أن الاقتصار على شرطين فقط ينطبق فقط على شرط بدائي للوجود، فبمجرد أن يدخل عنصر الوقت في الإنتاج، يصبح مخزون رأس المال ضروريا؛ أي أنه بمجرد أن يتطلب الإنتاج مثل هذا الشرط الذي لا يستطيع فيه العامل أثناء العملية أن يوفر لنفسه سبل العيش، فإن رأس المال يصبح شرطًا للإنتاج. ويحدث هذا أيضًا في ظل أي تقسيم عام للعمل في المجتمع. عندما يقوم رجل بصنع رأس الدبوس، يجب أن يتم تزويده بالطعام من قبل شخص ما حتى يتم الانتهاء من الدبابيس وتبادلها.

العمل إما جسدي أو عقلي. أو، للتعبير عن التمييز بشكل أكثر شمولاً، إما عضلي أو عصبي؛ ومن الضروري أن تشمل الفكرة، ليس فقط الجهد المبذول في حد ذاته، بل كل المشاعر غير المقبولة، وكل الإزعاج الجسدي أو الانزعاج العقلي، المرتبط باستخدام أفكار الفرد، أو عضلاته، أو كليهما، في مهنة معينة.

إن كلمة "التضحية" تحمل فكرة عادلة عما يعانيه العامل، وهي تتوافق مع امتناع الرأسمالي.

ومن بين المتطلبات الأخرى – الأشياء الطبيعية المناسبة – تجدر الإشارة إلى أن بعض الأشياء توجد أو تنمو بشكل عفوي، من النوع المناسب لتلبية الاحتياجات

البشرية. هناك كهوف وأشجار مجوفة قادرة على توفير المأوى؛ الفواكه، والجذور، والعسل البري، وغيرها من المنتجات الطبيعية التي يمكن أن تعتمد عليها حياة الإنسان؛ ولكن حتى هنا، يلزم عمومًا قدر كبير من العمل، ليس بغرض خلقها، بل لإيجادها والاستيلاء عليها.

من القوى الطبيعية، بعضها غير محدود، والبعض الآخر محدود الكمية. إن كلمة "كمية غير محدودة" لا تعني بالطبع حرفيًا، ولكنها غير محدودة عمليًا: كمية تتجاوز الاستخدام والتي يمكن صنعها منها في أي حال، أو على الأقل في الظروف الحالية. فالأرض، في بعض البلدان المستوطنة حديثًا، غير محدودة عمليًا من حيث الكمية: فهناك أكثر مما يمكن استخدامه من قبل السكان الحاليين في البلاد، أو من خلال أي انضمام محتمل إليها لأجيال قادمة.

ولكن، حتى هناك، تكون الأراضي ذات الموقع المناسب بالنسبة للأسواق، أو وسائل النقل، محدودة من حيث الكمية بشكل عام: فليس هناك الكثير منها الذي يمكن للأشخاص أن يشغلوه ويزرعوه بكل سرور، أو يلجأون إليه بطريقة أخرى. في جميع البلدان القديمة، الأراضي القابلة للزراعة، الأراضي التي تتمتع على الأقل بأي خصوبة مقبولة، يجب تصنيفها بين العوامل المحدودة الكمية. ولا يزال الفحم والخامات المعدنية وغيرها من المواد المفيدة الموجودة في الأرض محدودة أكثر من الأرض.

في الوقت الحاضر، سأشير فقط إلى أنه طالما أن كمية العامل الطبيعي غير محدودة عمليا، فإنه لا يمكن، ما لم يكن عرضة للاحتكار المصطنع، أن يحمل أي قيمة في السوق، حيث لا أحد سيعطي أي شيء مقابل ما يمكن الحصول عليه. مجانا. ولكن بمجرد أن يصبح التقييد فعالا عمليا - بمجرد عدم وجود قدر كبير من الشيء الذي يمكن الحصول عليه بحيث يمكن تخصيصه واستخدامه إذا كان من الممكن الحصول عليه لطلبه - فإن ملكية العامل الطبيعي أو استخدامه يكتسب قيمة قابلة للتبادل. .

كان من الممكن عملياً الحصول على الأراضي الغنية في أراضينا الغربية قبل بضع سنوات؛ ولكن الآن، بعد أن جعلتها السكك الحديدية وزيادة السكان أقرب إلى الأسواق، فقد اكتسبت قيمة تبادلية متميزة. إن القيمة للسلعة (قد تكون متوقعة) هي كمية الأشياء الأخرى التي يمكن تبادلها بها.

عندما تكون هناك حاجة إلى المزيد من الطاقة المائية في منطقة معينة أكثر من عدد شلالات المياه لتزويدها، فإن الأشخاص سيقدمون ما يعادل استخدام شلال من المياه. فإذا كانت الأرض المطلوبة للزراعة أكثر مما يملكه المكان، أو مما يمتلكه من صفة معينة ومزايا معينة من حيث الوضع، يجوز بيع أرض من تلك النوعية والوضع بثمن، أو تأجيرها بإيجار سنوي.

§ 2. المتطلب الثاني للإنتاج هو العمل.

هدفنا الآن هو وصف المتطلب الثاني للإنتاج، وهو العمل، والإشارة إلى أنه يمكن أن يكون مباشرًا أو غير مباشر. يمكن رؤية هذا التقسيم والتقسيم الفرعي من التصنيف الوارد أدناه. تحت عنوان العمل غير المباشر، ينبغي ترتيب جميع الاستخدامات العديدة المساعدة لإنتاج سلعة واحدة، والتي، بما أنها لا توفر إلا جزءًا صغيرًا من العمل للمنتج الواحد (مثل الخبز)، تكون تابعة لإنتاج لعدد كبير من المقالات الأخرى؛ ومن هنا نرى الاعتماد المتبادل بين وظيفة وأخرى، وهو ما يظهر بشكل واضح في وقت الكساد التجاري.

«لا نعتقد أنه من القليل أن نجلس إلى طاولة مغطاة بمقالات من جميع أنحاء العالم ومن أبعد جزر البحر - مع الشاي من الصين، والقهوة من البرازيل، والتوابل من الشرق، والسكر من جزر الهند الغربية؛ وسكاكين من شيفيلد، مصنوعة من الحديد من السويد والعاج من أفريقيا؛ مع الفضة من المكسيك والقطن من ولاية كارولينا الجنوبية؛ يتم إشعالها جميعًا بالزيت المستورد من نيوزيلندا أو الدائرة القطبية

الشمالية. ناهيك عن العدد الكبير من الأشخاص الذين يتعين على وكالتهم الموحدة إحضار أي من هذه المنتجات النهائية إلى منازلنا - من التجار، وشركات التأمين، والبحارة، وبناة السفن، وصانعي الحبال والأشرعة، وعلماء الفلك. -صناع الآلات ورجال العلم وغيرهم، قبل أن يظهر رطل من الشاي في أسواقنا».[101]

العمل[102]التي تنتهي بإنتاج سلعة مناسبة لبعض الاستخدامات البشرية، إما أنها تستخدم بشكل مباشر حول الشيء، أو في عمليات سابقة تهدف إلى تسهيل العمليات اللاحقة، وربما تكون ضرورية لإمكانية حدوثها.

في صنع الخبز، على سبيل المثال، فإن العمل المستخدم في الشيء نفسه هو عمل الخباز؛ لكن عمل الطحان، على الرغم من استخدامه مباشرة في إنتاج الدقيق وليس الخبز، هو أيضًا جزء من إجمالي العمل الذي يتم من خلاله إنتاج الخبز؛ كما هو عمل الزارع والحاصد. قد يعتقد البعض أن كل هؤلاء الأشخاص يجب اعتبارهم يستخدمون عملهم بشكل مباشر في هذا الأمر؛ فالذرة والدقيق والخبز مادة واحدة في ثلاث حالات مختلفة. وبدون جدال حول مسألة اللغة المجردة هذه، لا يزال هناك الحراث، الذي أعد الأرض للبذور، والذي لم يتلامس عمله مع المادة في أي من حالاته؛ وصانع المحراث الذي كان نصيبه في النتيجة أبعد. يجب أن نضيف نوعًا آخر من العمل؛ وهي نقل الإنتاج من مكان إنتاجه إلى المكان المخصص للاستخدام: عمل نقل الذرة إلى السوق، ومن السوق إلى الطحان، والدقيق من الطحان إلى الخباز، والخبز من الخباز إلى مكان استهلاكه النهائي .

وإلى جانب فئتي العمال غير المباشرين المذكورين هنا، أولئك الذين يعملون في إنتاج المواد والذين يعملون في النقل، هناك العديد من الآخرين الذين يتقاضون أجورا ضئيلة من الخبز. إن العمل المساعد المباشر لصانع الخبز هو عمل جميع أولئك الذين يصنعون الأدوات المستخدمة في هذه العملية (مثل الفرن).

تتغير طبيعة المواد تمامًا باستخدام واحد، كما هو الحال عند حرق الفحم، أو خبز الدقيق في الخبز؛ في حين أن الآلة، مثل الفرن، قادرة على البقاء سليمة طوال العديد من العمليات. منتج المواد والناقل يدفعه صانع الخبز ثمن فحمه ودقيقه عند تركه على باب منزله، فيتأثر سعر الرغيف بهذه الدفعات.

علاوة على ذلك، فإن هؤلاء الأشخاص الذين يعملون، مثل الشرطة وضباط حكومتنا، لحماية الممتلكات والحياة، يجب أيضًا تصنيفهم كعمال يساعدون بشكل غير مباشر في إنتاج المادة المحددة، الخبز (ومن خلال الضرائب التي يفرضها صانع الخبز). يساعد في دفع أجور هؤلاء المسؤولين). إن التظليل إلى اتصال أبعد، رغم أنه ضروري، هو فئة أخرى - فئة العمال الذين يدربون البشر في فروع المعرفة الضرورية لبلوغ المهارة المناسبة في إدارة عمليات وأدوات الصناعة.

إن اكتساب أساسيات التعليم، وفي كثير من الحالات، المعرفة العميقة بالكيمياء والفيزياء والدراسات المعقدة، أمر ضروري للإنتاج؛ والمعلمون هم عمال غير مباشرين في إنتاج كل مادة تقريبًا في السوق. في هذا البلد، على وجه الخصوص، يوجد مخترعون فئة من العمال غير المباشرين الضروريين لكل الإنتاج النهائي كما هو مستمر الآن. إن التحسينات في أدوات الإنتاج هي نتيجة القدرة الابتكارية التي جعلت الآلات الأمريكية معروفة في جميع أنحاء العالم. فهم أيضًا، وكذلك المعلم، يتقاضون أجورهم (جزء صغير بالطبع) من النتيجة النهائية، عن طريق طريق غير مباشر، ويغيرون ماديًا سهولة الإنتاج أو صعوبته، أو رخصه أو غلاءه، في كل فرع من فروع الصناعة تقريبًا. صناعة.

في الرسم التوضيحي المحدد، قاموا بتحسين الأفران والمواقد والمواقد، بحيث يتم إنتاج نفس العناصر أو أفضل منها بتكلفة أقل من ذي قبل. ويحصل كل هؤلاء العمال غير المباشرين، على سبيل المكافأة، على جزء بسيط، بعضهم أكثر أو أقل (كلما ابتعدوا عن العملية المباشرة)، من قيمة النتيجة النهائية.

§ 3. رأس المال كشرط للإنتاج.

ولكن يجب وضع مجموعة أخرى من العمال في تناقض واضح مع هؤلاء، فيما يتعلق بالأسباب التي يتلقون على أساسها أجورهم. هؤلاء هم الرجال الذين كانوا يعملون سابقًا في توفير سبل العيش والمواد التي يمكن لطبقات العمل السابقة من خلالها مواصلة عملياتها.

إن الاستخدام السابق للعمالة هو شرط لا غنى عنه لكل عملية إنتاجية، على أي نطاق آخر غير أصغر نطاق. باستثناء عمل الصيادين وصيادي الأسماك، نادرًا ما يكون هناك أي نوع من العمل تكون عوائده فورية. تتطلب العمليات الإنتاجية أن تستمر لفترة معينة قبل أن تؤتي ثمارها. ما لم يكن العامل، قبل أن يبدأ عمله، يمتلك مخزنًا من الطعام، أو يمكنه الوصول إلى مخازن شخص آخر، بكمية كافية لإعالته حتى يتم الانتهاء من الإنتاج، فلا يمكنه القيام بأي عمل سوى هذا العمل. كما يمكن القيام به على فترات فردية، بالتزامن مع السعي وراء لقمة عيشه.

وبالتالي فإن امتلاك رأس المال هو الشرط الثالث للإنتاج، إلى جانب الأرض والعمل، كما ذكرنا أعلاه. ولهنري جورج ("التقدم والفقر، الفصل الرابع") رأي مخالف: "إن عيش العمال الذين بنوا الأهرامات لم يكن يستمد من المخزون المكدس سابقًا" (أفلا ينسى قصة مخزن يوسف للذرة) ؟ "ولكن من محاصيل وادي النيل المتكررة باستمرار"

لا يستطيع الحصول على الطعام بنفسه بأي وفرة؛ لأن كل طريقة للحصول عليه تتطلب وجود طعام في المتجر بالفعل. فالزراعة لا تنتج الغذاء إلا بعد مرور أشهر؛ وعلى الرغم من أن عمل المزارع ليس بالضرورة متواصلا خلال الفترة بأكملها، فإنه يجب أن يشغل جزءا كبيرا منها. ليست الزراعة مستحيلة دون إنتاج الغذاء مقدمًا

فحسب، بل يجب أن تكون هناك كمية كبيرة جدًا مقدمًا لتمكين أي مجتمع كبير من إعالة نفسه بالكامل عن طريق الزراعة. إن دولة مثل إنجلترا أو الولايات المتحدة لا تستطيع الاستمرار في الزراعة في العام الحالي إلا لأن السنوات الماضية قدمت، في تلك البلدان أو في مكان آخر، ما يكفي من الغذاء لدعم سكانها الزراعيين حتى الحصاد التالي. إنهم قادرون فقط على إنتاج أشياء أخرى كثيرة إلى جانب الغذاء، لأن الطعام الذي كان مخزنًا عند نهاية الحصاد الأخير لا يكفي لإعالة العمال الزراعيين فحسب، بل أيضًا لعدد كبير من السكان الكادحين.

إن المطالبة بالأجور المبنية على حيازة الغذاء المتاح لإعالة العمال هي من نوع آخر؛ الأجر على الامتناع عن ممارسة الجنس، وليس على العمل. ومن كان عنده مخزون من الطعام، فله أن يأكله بنفسه في بطالة، أو في إطعام غيره ليقوموا عليه، أو يقاتل عنه، أو يغني أو يرقص له. فإذا أعطاها، بدلًا من هذه الأشياء، للعمال المنتجين لدعمهم أثناء عملهم، فيمكنه، وبطبيعة الحال، أن يطالب بمكافأة من الإنتاج. لن يكتفي بالسداد البسيط؛ فإذا حصل على ذلك فقط، فإنه يظل في نفس الوضع الذي كان عليه في البداية، ولن يجني أي فائدة من التأخير في استخدام مدخراته لمصلحته أو لمتعته. وسيبحث عن ما يعادل هذا التحمل: فهو يتوقع أن تعود إليه سلفته من الطعام بزيادة، تسمى في لغة الأعمال ربحًا؛ وسيكون الأمل في هذا الربح بشكل عام جزءًا من الحافز الذي جعله يراكم مخزونًا من خلال الاقتصاد في استهلاكه الخاص؛ أو على أية حال، مما جعله يتخلى عن تطبيقها، عندما تراكمت، لراحته أو رضاه الشخصي.

الفصل الثاني. من العمالة غير المنتجة.

§ 1. تعريف العمل المنتج وغير المنتج.

إن العمل لا غنى عنه للإنتاج، لكنه لا يكون للإنتاج دائما تأثيره. هناك عمل كثير، ومستوى عالٍ من المنفعة، وليس الإنتاج هو الهدف منه. وبناءً على ذلك، تم تقسيم العمل إلى منتج وغير منتج. العمل المنتج يعني العمل المنتج للثروة. لذلك، يتم تذكيرنا بالسؤال الذي تم التطرق إليه في [ملاحظاتنا الأولية]، ما هي الثروة.

وعلى العكس من ذلك، يُقصد بكلمة "العمل غير المنتج" العمل الذي لا ينتهي بخلق الثروة المادية. وكل عمل، وفقا لتعريفنا الحالي، يجب أن يصنف على أنه غير منتج، وينتهي بمنفعة دائمة، مهما كانت أهميتها، بشرط ألا تشكل زيادة المنتجات المادية جزءا من تلك المنفعة. إن العمل لإنقاذ حياة الصديق ليس منتجاً، إلا إذا كان الصديق عاملاً منتجاً، وينتج أكثر مما يستهلك.

إن المبدأ الذي يتم على أساسه التمييز واضح تمامًا، ولكن في كثير من الحالات قد يتم تضليل الأشخاص بشكل رئيسي فيما يتعلق بأمور واقعية. قد يُصنف رجل الدين للوهلة الأولى على أنه عامل غير منتج؛ ولكن، حتى نعرف الحقائق، لا يمكننا تطبيق مبدأ تعريفنا. ما لم نعلم أنه لا يوجد رجل دين، من خلال غرس قواعد الأخلاق وضبط النفس، قد تسبب في أن يصبح المتكاسل أو المخطئ عاملاً ثابتًا، فلا يمكننا أن نقول إن رجل الدين هو عامل غير منتج للثروة المادية. وبالمثل، فإن الجيش، أو ضباط حكومتنا في واشنطن، ربما ساعدوا أو لم يساعدوا في إنتاج الثروة المادية وفقًا لما يفعلونه أو لا يحققون، في الواقع، الأغراض الوقائية التي يوجدون من أجلها. هكذا

مع المعلمين. ومع ذلك، لا يوجد أي استخفاف في كلمة غير منتجة؛ إنها مجرد مسألة اقتصادية، ولا تتعلق إلا بالقوى المؤثرة على إنتاج الثروة.

قد يكون العمل غير المنتج مفيدًا مثل العمل المنتج؛ وقد يكون أكثر فائدة، حتى فيما يتعلق بالميزة الدائمة؛ أو قد يكون استخدامه مجرد إحساس ممتع، والذي عندما يختفي لا يترك أي أثر؛ أو قد لا تتحمل حتى هذا، ولكنها قد تكون هدرًا مطلقًا. وعلى أية حال، فإن المجتمع أو البشرية لا تصبح أكثر ثراءً بسببها، بل تصبح أكثر فقراً. إن جميع المنتجات المادية التي يستهلكها أي شخص بينما لا ينتج شيئًا، تُطرح كثيرًا، في ذلك الوقت، من المنتجات المادية التي كان المجتمع سيمتلكها لولا ذلك.

ومع ذلك، فإن التبديد مسؤولية لا تقتصر على العمل غير المنتج. قد يكون العمل الإنتاجي هدرًا أيضًا، إذا تم إنفاق قدر أكبر مما يؤدي إلى الإنتاج حقًا. إذا أدى النقص في مهارة العمال، أو سوء التقدير لدى أولئك الذين يوجهونهم، إلى سوء تطبيق الصناعة الإنتاجية، فسيتم إهدار العمل. قد يؤدي العمل المنتج إلى جعل الأمة أكثر فقراً، إذا كانت الثروة التي تنتجها، أي الزيادة التي تحققها في مخزون الأشياء المفيدة أو المقبولة، من نوع غير مرغوب فيه على الفور: كما هو الحال عندما تكون السلعة غير قابلة للبيع، لأنها تنتج بكمية. أبعد من الطلب الحالي. أو عندما يقوم المضاربون ببناء أرصفة ومستودعات قبل إجراء أي تجارة.

§ 2. الاستهلاك الإنتاجي وغير الإنتاجي.

ينطبق التمييز بين الإنتاجي وغير الإنتاجي على الاستهلاك وكذلك على العمل. جميع أفراد المجتمع ليسوا عمالاً، بل جميعهم مستهلكون، ويستهلكون إما بشكل غير منتج أو منتج. من لا يساهم بأي شيء بشكل مباشر أو غير مباشر في الإنتاج هو مستهلك غير منتج. المستهلكون المنتجون الوحيدون هم العمال المنتجون؛ يتم

تضمين عمل التوجيه بالطبع، بالإضافة إلى عمل التنفيذ. ولكن حتى استهلاك العمال المنتجين ليس كله استهلاكًا إنتاجيًا. هناك استهلاك غير منتج من قبل المستهلكين المنتجين. إن ما يستهلكونه في الحفاظ على صحتهم وقوتهم وقدراتهم على العمل أو تحسينها ، أو في تربية عمال منتجين آخرين ليخلفوهم، هو الاستهلاك الإنتاجي. لكن الاستهلاك على الملذات أو الكماليات، سواء من قبل العاطلين أو من قبل المجتهدين، حيث أن الإنتاج ليس موضوعه ولا يتقدم به بأي شكل من الأشكال، يجب اعتباره غير منتج: مع التحفظ، ربما، على قدر معين من المتعة التي قد يجب تصنيفها ضمن الضروريات، لأن أي شيء أقل من ذلك لن يكون متسقًا مع أعظم كفاءة في العمل. وهذا وحده هو الاستهلاك الإنتاجي الذي يحافظ على القوى الإنتاجية للمجتمع وزيادتها؛ إما المقيمين في ترابها، أو في موادها، أو في عدد أدوات إنتاجها وكفاءتها، أو في شعبها.

أسلّم بأنه لا يوجد عمل يميل حقًا إلى إثراء المجتمع، وهو العمل الذي يُستخدم في إنتاج الأشياء لاستخدام المستهلكين غير المنتجين. والخياط الذي يصنع معطفًا لرجل لا ينتج شيئًا هو عامل منتج؛ ولكن في غضون أسابيع أو أشهر قليلة، يبلى المعطف، بينما لا ينتج مرتديه أي شيء يحل محله، ولا يصبح المجتمع عندئذ أكثر ثراءً بعمل الخياط مما لو تم دفع نفس المبلغ مقابل كشك في المتجر. أوبرا. ومع ذلك، أصبح المجتمع أكثر ثراءً بفضل العمل بينما استمر المعطف. وهذه الأشياء أيضًا [مثل الدانتيل والتفاح] هي ثروة حتى يتم استهلاكها.

§ 3. التمييز بين العمل لتوفير الاستهلاك الإنتاجي والعمل لتوفير الاستهلاك غير المنتج.

ومع ذلك، فإننا نرى أن هناك تمييزًا أكثر أهمية لثروة المجتمع من التمييز بين العمل المنتج وغير المنتج؛ التمييز، أي بين العمل من أجل توفير الاستهلاك

الإنتاجي، ومن أجل توفير الاستهلاك غير المنتج؛ بين العمل المستخدم في الحفاظ على الموارد الإنتاجية للبلاد أو إضافتها، وبين العمل المستخدم بطريقة أخرى. من إنتاج البلاد، جزء فقط مخصص للاستهلاك الإنتاجي؛ والباقي يزود الاستهلاك غير المنتج للمنتجين، والاستهلاك الكامل للطبقة غير المنتجة. لنفترض أن نسبة الإنتاج السنوي المستخدمة في الغرض الأول تصل إلى النصف؛ ومن ثم فإن نصف العمال المنتجين في البلاد هم جميع العاملين في العمليات التي تعتمد عليها الثروة الدائمة للبلاد. والنصف الآخر ينشغل من سنة إلى سنة ومن جيل إلى جيل بإنتاج أشياء تستهلك وتختفي بلا عودة؛ وكل ما يستهلكه هذا النصف يضيع تمامًا، كما لو كان مستهلكًا بشكل غير منتج، كما لو أنه تم استهلاكه بشكل غير منتج.

لنفترض أن هذا النصف الثاني من السكان العاملين توقف عن العمل، وأن الحكومة أبقتهم في حالة من البطالة لمدة عام كامل: النصف الأول سيكون كافيا لإنتاج، كما فعلوا من قبل، ضرورياتهم وضروريات النصف الثاني والحفاظ على مخزون المواد والأدوات غير منقوص: فالطبقات غير المنتجة، في الواقع، إما أن تتضور جوعًا أو تضطر إلى إنتاج معيشتها الخاصة، وسيتقلص المجتمع بأكمله خلال عام إلى الضروريات فقط؛ لكن مصادر الإنتاج لن تتأثر، ولن يكون هناك بالضرورة إنتاج أقل في العام التالي مما لو لم تحدث مثل هذه الفترة من عدم النشاط؛ بينما لو تم عكس الأمر، ولو أن النصف الأول من العمال علق مهنته المعتادة، وواصل النصف الثاني مهنته، لكانت البلاد في نهاية الاثني عشر شهرًا فقيرة تمامًا.

وسيكون من الخطأ الفادح أن نأسف على النسبة الكبيرة من الإنتاج السنوي، الذي يذهب في بلد مترف إلى توفير الاستهلاك غير المنتج. إن توفر فائض كبير جدًا لمثل هذه الأغراض، وتطبيقه عليها، لا يمكن إلا أن يكون موضوعًا للتهنئة.

ويمكن رؤية هذا المبدأ من خلال التصنيف التالي:

(أ) العاطلون؛ أو العمال غير المنتجين - على سبيل المثال، الجهات الفاعلة. (ب) العمال المنتجين - على سبيل المثال، المزارعين. (ج) إنتاج الثروة للاستهلاك الإنتاجي، أي نصف الإنتاج السنوي. (د) إنتاج الثروة للاستهلاك غير المنتج (أ) نصف الإنتاج السنوي.

المجموعة D هم عمال منتجون، ويتم استهلاك ضرورياتهم بشكل منتج، ولكن يتم توفيرهم من قبل C، الذين يحافظون على وجودهم وD. طالما أن لغة C تعمل، يمكن لكل من C وD الاستمرار في الإنتاج. إذا توقف D عن العمل، فمن الممكن أن يظلوا مدعومين كما كان من قبل بواسطة C؛ لكن "أ" سيضطر إلى الإنتاج لنفسه. ولكن، إذا توقف C عن العمل، فسيُترك D وC بدون ضروريات الحياة، وسيضطران إلى التوقف عن عملهما المعتاد. وبهذه الطريقة يمكن أن نرى مدى أهمية C في زيادة الثروة المادية مقارنة بـ D، الذين يعملون "من أجل توفير الاستهلاك غير المنتج". وبطبيعة الحال، فإن المجموعة (د) مرغوبة لأسباب أخرى غير الأسس الاقتصادية، لأن عملهم يمثل ما يمكن الاستمتاع به بما يتجاوز ضرورات الحياة.

الفصل الثالث. من رأس المال.

1. رأس المال هو الثروة المخصصة للعمالة الإنجابية.

لقد رأينا في الفصول السابقة أنه إلى جانب المتطلبات الأولية والعالمية للإنتاج والعمل والعوامل الطبيعية، هناك شرط آخر لا يمكن بدونه إجراء عمليات إنتاجية تتجاوز البدايات الفظة والهزيلة للصناعة البدائية - وهو المخزون الذي كان في السابق ممكنا. المتراكمة من منتجات العمل السابق. ويسمى هذا المخزون المتراكم من منتجات العمل رأس المال. ما يفعله رأس المال للإنتاج هو توفير المأوى والحماية والأدوات والمواد التي يتطلبها العمل، وإطعام العمال والحفاظ عليهم أثناء العملية. هذه هي الخدمات التي يتطلبها العمل الحاضر من عمل الماضي، ومن إنتاج عمل الماضي. وأيًا كانت الأشياء المخصصة لهذا الاستخدام – المخصصة لتزويد العمل الإنتاجي بهذه المتطلبات الأساسية المختلفة – فهي رأس المال.

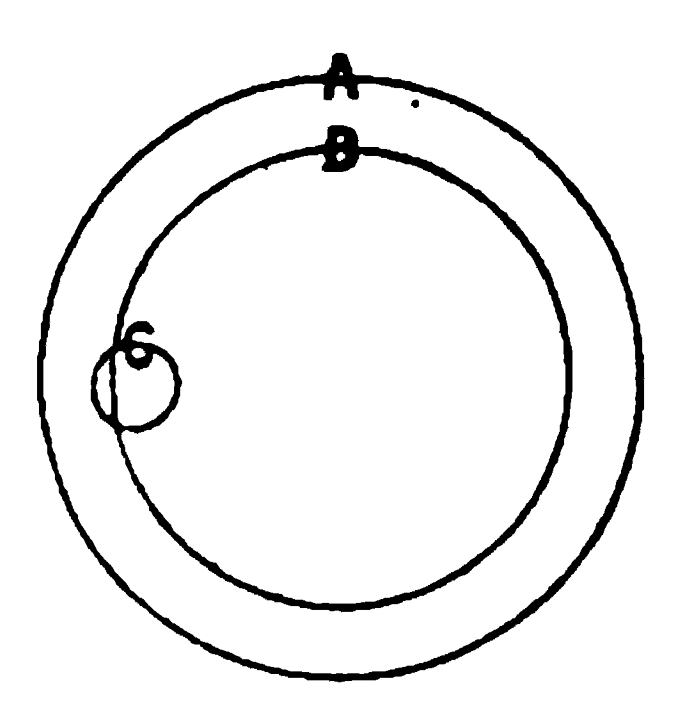
يقول البروفيسور فوسيت، "الدليل" (الفصل الثاني): "بما أن العامل يجب أن يتغذى من الطعام المتراكم سابقًا، ... فلا بد من وضع بعض نتائج العمل السابق جانبًا لدعم العامل أثناء الإنتاج. وبالتالي فإن المتطلب الثالث للإنتاج هو توفير أموال مخصصة للاستهلاك، ومخصصة لدعم أولئك المنخرطين في الإنتاج المستقبلي... ولا يقتصر رأس المال على الغذاء الذي يطعم العمال، بل يشمل الآلات والمباني، وفي الواقع. كل منتج ناتج عن عمل الإنسان ويمكن استخدامه لمساعدة صناعته" (الفصل الرابع). يُعرّف جنرال ووكر ("الاقتصاد السياسي"، رأس المال بأنه ذلك الجزء من الثروة (باستثناء الأراضي غير المحسنة والعوامل الطبيعية) الذي يُستخدم في إنتاج أشكال جديدة من الثروة. يعود هنري جورج ("التقدم والفقر) إلى تعريف آدم سميث: "ذلك الجزء من أسهم الرجل الذي يتوقع أن يدر عليه دخلاً

يسمى رأس ماله." تشير تشيربوليز ("ملخص،)" إلى الترابط المتزايد للعمليات الصناعية مع زيادة ثروة المجتمع، وأنه لا توجد صناعة واحدة لا تتطلب استخدام المنتجات التي تم الحصول عليها من خلال العمالة السابقة. "إن هذه المنتجات المساعدة المتراكمة بهدف الإنتاج الذي تخضع له" تشكل ما يسمى رأس المال. كاري ("العلوم الاجتماعية،" يعتبر رأس المال كل الأشياء التي تشكل بأي شكل من الأشكال الآلية التي يحصل المجتمع من خلالها على الثروة. تعريف روشر هو "كل منتج تم وضعه لأغراض المزيد من الإنتاج." ("الاقتصاد السياسي،" القسم 42.) يرى البعض أن العمل هو رأس المال.

فالصانع، على سبيل المثال، يمتلك جزءًا من رأسماله على شكل مبانٍ مجهزة ومخصصة لمزاولة هذا الفرع من التصنيع. جزء آخر لديه في شكل آلات. وثالث إذا كان غزالا من القطن الخام أو الكتان أو الصوف. إذا كان حائكًا من خيوط الكتان أو الصوف أو الحرير أو القطن؛ ونحوها بحسب طبيعة الصنع. ليس من المعتاد في العصر الحالي توفير الطعام والملابس لنشطائه بشكل مباشر؛ وقليل من الرأسماليين، باستثناء منتجي المواد الغذائية أو الملابس، لديهم أي جزء يستحق الذكر من رأسمالهم بهذا الشكل. وبدلا من ذلك، يمتلك كل رأسمالي المال، الذي يدفعه لعماله، وبالتالي يمكنهم من إمداد أنفسهم. إذن ما هو رأس ماله؟ وهو على وجه التحديد ذلك الجزء من ممتلكاته، أيًا كان، الذي ينوي استخدامه في الاستمرار في الإنتاج الطازج. وليس من أي نتيجة أن يكون جزء منه، أو حتى كله، في شكل لا يمكنه فيه تلبية احتياجات العمال بشكل مباشر.

وينبغي الحرص على التمييز بين الثروة ورأس المال والمال. يمكن تعريف رأس المال بإيجاز على أنه الثروة المدخرة المخصصة لإعادة الإنتاج، ويمكن توضيح العلاقات بين المصطلحات الثلاثة المذكورة من خلال الشكل التالي: مساحة الدائرة، أ، تمثل ثروة البلد؛ مساحة الدائرة المنقوشة، B، هي الكمية من إجمالي الثروة التي يتم ادخارها وتخصيصها لإعادة الإنتاج والتي تسمى رأس المال. لكن المال ليس

سوى جزء واحد من رأس المال، كما هو موضح في مساحة الدائرة C. ولذلك، يمكن أن نرى بوضوح أنه ليس كل رأس المال، B، هو المال؛ أنه ليس كل الثروة، أ، هي رأس مال، على الرغم من أن كل رأس المال هو بالضرورة ثروة كما هو متضمن فيها. ليس من المفهوم دائمًا أن المال هو مجرد أداة ملائمة يتم من خلالها تبادل أشكال الثروة الأخرى ضد بعضها البعض، وأن الرجل قد يمتلك رأس مال دون أن يكون بحوزته أي أموال فعلية. وفي أوقات الكساد التجاري، فإن ما يعتبر رأسمالًا اليوم قد لا يلبي غدًا أي رغبات (أي لا يكون مطلوبًا)، وبالتالي قد يخرج تمامًا، إذا جاز التعبير، من دوائرنا أعلاه. في الوقت الحالي، مع عدم وجود قيمة تبادلية، لا يمكن أن تكون ثروة، وكذلك الأقل يمكن أن تكون رأس مال.



لنفترض، على سبيل المثال، أن الرأسمالي هو صانع معدات، وأن مخزونه التجاري، بالإضافة إلى آلاته، يتكون بالكامل في الوقت الحاضر من السلع الحديدية. السلع الحديدية لا تستطيع إطعام العمال. ومع ذلك، فبمجرد تغيير وجهة السلع الحديدية، يمكنه أن يتسبب في إطعام العمال. لنفترض أن [الرأسمالي حول ما كان قد أنفقه من قبل إلى أجور] في شراء الصفائح والمجوهرات؛ ومن أجل جعل التأثير ملموسًا، لنفترض أن التغيير يحدث على نطاق واسع، وأن مبلغًا كبيرًا قد تم تحويله من شراء الصفائح والمجوهرات إلى توظيف العمال المنتجين، الذين سنفترض أنهم كانوا في السابق، مثل والفلاحون الأيرلنديون نصفهم فقط يعملون ونصفهم يتغذى. فالعمال، عندما يتقاضون أجورهم المتزايدة، لن يضعوها في أطباق ومجوهرات، بل في الطعام.

ومع ذلك، لا يوجد طعام إضافي في البلاد؛ ولا أي عمال أو حيوانات غير منتجة، كما في الحالة الأولى، والتي يتم توفير طعامها مجانًا لأغراض إنتاجية. ولذلك سيتم استيراد المواد الغذائية إن أمكن؛ وإذا لم يكن ذلك ممكنًا، فسيبقى العمال لمدة موسم على مخصصاتهم القصيرة: لكن نتيجة هذا التغيير في الطلب على السلع، الناجم عن التغير في إنفاق الرأسماليين من غير منتج إلى منتج، هو أنه سيتم توفير المزيد من الغذاء في العام المقبل. أنتجت، وأقل لوحة والمجوهرات. وهكذا، مرة أخرى، دون أن يكون له أي علاقة مباشرة بطعام العمال، فإن تحويل الأفراد لجزء من ممتلكاتهم، بغض النظر عن نوعها، من وجهة غير منتجة إلى وجهة منتجة، كان له الأثر الأكبر. تأثير التسبب في تخصيص المزيد من الغذاء لاستهلاك العمال المنتجين.

إذن فإن التمييز بين رأس المال وغير رأس المال لا يكمن في نوع السلع، بل في ذهن الرأسمالي – في رغبته في استخدامها لغرض واحد دون آخر؛ وجميع الممتلكات، مهما كانت غير ملائمة في حد ذاتها لاستخدام العمال، تصبح جزءًا من رأس المال، بمجرد تخصيصها، أو القيمة التي سيتم الحصول عليها منها، لإعادة الاستثمار الإنتاجي.

2. رأس المال المخصص للإنتاج أكبر من رأس المال المستخدم فيه فعليا.

وبما أن كل ما يخصص للإنتاج من إنتاج البلد فهو رأسمال، كذلك، على العكس من ذلك، فإن رأسمال البلد كله يخصص للإنتاج. ومع ذلك، يجب أن يؤخذ هذا الاقتراح الثاني مع بعض القيود والتفسيرات. (1) قد يبحث صندوق ما عن عمل منتج، ولا يجد أيًا منه يتكيف مع ميول مالكه: فهو إذن لا يزال رأسمالًا، ولكنه رأس مال عاطل. (2) أو قد يتكون المخزون من سلع غير مباعة، غير قابلة للاستخدام المباشر في الاستخدامات الإنتاجية، وغير قابلة للتسويق في الوقت الحالي: وهذه، حتى بيعها، تظل في حالة رأسمال عاطل.

وهذا ليس تمييزا مهما. لا شك أن السلع قابلة للتسويق بسعر معين، إذا تم عرضها بسعر منخفض بدرجة كافية. إذا لم يكن أحد يريدها، فهي، بحكم التعريف، لا تعتبر ثروة طالما أن هذا الشرط موجود.

(3) [أو] لنفترض أن الحكومة تفرض ضريبة على الإنتاج في إحدى مراحله السابقة، على سبيل المثال، عن طريق فرض ضريبة على المواد. يجب على الصانع أن يدفع الضريبة مقدما، قبل البدء في التصنيع، وبالتالي فهو بحاجة إلى أن يكون لديه أموال متراكمة أكبر مما هو مطلوب، أو يستخدم فعلا في، الإنتاج الذي يقوم به. يجب أن يكون لديه رأس مال أكبر للحفاظ على نفس الكمية من العمل الإنتاجي؛ أو (ما يعادله) برأس مال معين يحتفظ بعملة أقل. (4) على سبيل المثال: يجوز للمزارع الدخول إلى مزرعته في وقت من السنة حيث قد يُطلب منه دفع إيجار واحد أو اثنين أو حتى ثلاثة أرباع الإيجار قبل الحصول على أي عائد من الإنتاج. ولذلك يجب أن يدفع هذا من رأس ماله.

(5) وأخيرًا، من الواضح أن هذا الجزء الكبير من رأس المال الإنتاجي لبلد ما والذي يُستخدم في دفع أجور ورواتب العمال، ليس كله ضروريًا بشكل صارم ولا غنى عنه للإنتاج. إن القدر الذي يتجاوز الضروريات الفعلية للحياة والصحة (وهو فائض عادة ما يكون كبيرًا في حالة العمال المهرة) لا يتم إنفاقه في دعم العمل، بل في مكافأته، ويمكن للعمال انتظار هذا الجزء من أجورهم. حتى يتم الانتهاء من الإنتاج.

إن التراكم السابق للسلع اللازمة للإنتاج يجب حتما أن يكون كبيرا بما يكفي لتغطية الضروريات، ولكن ليس من الضروري أن يكون أكثر من ذلك، إذا كان العامل على استعداد لانتظار المبلغ الإضافي من أجره (مقدار استهلاكه غير المنتج) حتى اكتمال العمل. العملية الصناعية. ولكن في الواقع، يجب أن يكون التراكم كافيا لدفع أجره للعامل من أسبوع لآخر، بحكم العرف (حيثما يوجد تقسيم كبير للعمل)، وأن يكون كافيا أيضا لشراء الأدوات والمواد. إن عناصر رأس المال المختلفة هي المواد والأدوات ووسائل العيش، مما يعطي "الأدوات" مدلولها الواسع الذي يشمل المال (أداة التبادل)، وغيرها من الأدوات الضرورية لكل نوع خاص من الإنتاج.

في الحقيقة، لم يكن من الممكن أن تنشأ ممارسة دفع أي أجر عمل مقدمًا يتجاوز مستوى الكفاف إلا بعد تراكم رأس مال وفير: حيث أن كل ما يدفع على هذا النحو لا يطبق حقًا على الإنتاج، بل على العمال غير المنتجين. استهلاك العمال المنتجين، مما يشير إلى وجود أموال للإنتاج كافية للسماح بتحويل جزء منه بشكل معتاد إلى مجرد وسائل الراحة.

وتجدر الإشارة إلى أنني افترضت أن العمال يعيشون دائمًا على رأس المال:[105] ومن الواضح أن هذه هي الحقيقة، على الرغم من أن رأس المال ليس بالضرورة أن يقدمه شخص يسمى الرأسمالي.

ولا يعيش الفلاح هذا العام على إنتاج محصول هذا العام، بل على إنتاج محصول العام الماضي. لا يعيش الحرفي على عائدات العمل الذي بين يديه، بل على عائدات العمل الذي سبق أن أنجزه وتصرف فيه. ويدعم كل منهم رأسمال صغير خاص به، يستبدله بشكل دوري من ناتج عمله. وبالمثل، يتم إعالة الرأسمالي الكبير من الأموال المقدمة مقدمًا.

§ 3. دراسة الحالات التي توضح فكرة رأس المال.

إن ما يعتبر رأسمالًا فعليًا بالنسبة للفرد هو أو لا يكون رأسمالًا للأمة، وفقًا للأموال التي بافتراض أنه لم يبددها قد تبددها أو لم يبددها شخص آخر.

دع القارئ يفكر، في الافتراضات الأربعة التالية، فيما إذا كان رأس المال المحدد قد سقط بالكامل من الدائرة في الرسم التخطيطي أم لا67. في (3) و(4) تبددت الثروة بالكامل؛ نظرًا لأنه لم يعد من الممكن أن يظل في الدائرة "أ"، فلا يمكن بالطبع أن يظل في الدائرة "ب".

(1.) على سبيل المثال، دع الممتلكات التي تبلغ قيمتها عشرة آلاف جنيه، والتي تخص (أ)، تُقرض إلى (ب)، وهو مزارع أو مصنع، وتستخدم بشكل مربح في مهنة (ب). إنه رأس مال كبير كما لو كان ملكًا لـ B. A هو في الواقع مزارع أو مصنع، ليس شخصيًا، ولكن فيما يتعلق بممتلكاته. يتم استخدام رأس مال بقيمة عشرة آلاف جنيه في الإنتاج – في صيانة العمال وتوفير الأدوات والمواد – وهو رأس مال يملكه (أ)، بينما يتحمل (ب) عناء استخدامه، ويحصل مقابل أجره على الفرق بين الربح الذي يحققه والفائدة. يدفع لـ A. هذه أبسط حالة.

(2.) لنفترض بعد ذلك أن مبلغ العشرة آلاف جنيه الذي يملكه (أ)، بدلاً من إقراضه إلى (ب)، قد تم إقراضه برهن عقاري إلى (ج)، مالك الأرض، الذي يستخدمه في

تحسين القوى الإنتاجية لملكيته، عن طريق التسييج، والصرف، والطرق. - صناعة الأسمدة الدائمة. هذه هي العمالة المنتجة. لقد غرقت العشرة آلاف جنيه، لكنها لم تتبدد. أنها تسفر عن عائد دائم. فالأرض تتيح الآن زيادة في الإنتاج تكفي في غضون سنوات قليلة، إذا كان الإنفاق حكيمًا، لتعويض الكمية، ومضاعفتها في الوقت المناسب. هنا إذن قيمة عشرة آلاف جنيه استُخدمت في زيادة إنتاج البلاد. وهذا يشكل رأس مال، حيث يتلقى C، إذا قام بتأجير أرضه، العائدات في الشكل الاسمي للإيجار المتزايد؛ والرهن العقاري يخول "أ" أن يحصل من هذه العوائد، على شكل فائدة، على المبلغ السنوي المتفق عليه.

(3.) لنفترض، مع ذلك، أن (ج)، مالك الأرض المقترض، مبذر، الذي يثقل كاهل أرضه ليس لزيادة ثروته بل لتبديدها، وإنفاق المبلغ على المعدات والترفيه. وفي سنة أو سنتين يتبدد، بلا رجعة. A غني كما كان من قبل؛ لم يعد لديه العشرة آلاف جنيه، ولكن لديه امتيازًا على الأرض، والتي لا يزال بإمكانه بيعها بهذا المبلغ. ومع ذلك، فإن ج أفقر بعشرة آلاف جنيه عما كان عليه من قبل؛ ولا أحد أغنى. ويمكن القول أن هؤلاء الأغنياء هم الذين استفادوا من الأموال أثناء إنفاقها. ولا شك أنه إذا فقده C بالمقامرة، أو خدعه خدمه، فإن ذلك مجرد نقل، وليس تدميراً، ويمكن لمن حصل على المبلغ أن يوظفه بشكل منتج.

ولكن إذا كان (ج) قد حصل على القيمة العادلة لإنفاقه في مواد العيش أو الكماليات التي استهلكها على نفسه أو عن طريق خدمه أو ضيوفه، فإن هذه الأشياء لم تعد موجودة، ولم يتم إنتاج أي شيء ليحل محلها: بينما لو تم استخدام نفس المبلغ في الزراعة أو التصنيع، فإن الاستهلاك الذي كان سيحدث سيكون أكثر من متوازن في نهاية العام من خلال المنتجات الجديدة، التي خلقها عمل أولئك الذين كانوا في هذه الحالة سيكونون المستهلكين. وبإسراف C فإن ما كان يمكن أن يُستهلك بمقابل يُستهلك بلا مقابل. ربما يكون تجار C قد حققوا ربحًا خلال هذه العملية؛ ولكن، لو

تم إنفاق رأس المال بشكل منتج، لكان من الممكن تحقيق ربح معادل من قبل البنائين، والمبارزين، وصانعي الأدوات، والتجار الذين يوفرون استهلاك الطبقات العاملة؛ بينما، عند انقضاء المدة (ناهيك عن الزيادة)، سيكون C قد استبدل له العشرة آلاف جنيه أو قيمتها، وهو ما لم يفعله الآن. ومن ثم، يوجد في النتيجة العامة فرق، في غير صالح المجتمع، لا يقل عن عشرة آلاف جنيه، وهو مقدار إنفاق "ج" غير المنتج. بالنسبة إلى "أ"، فإن الفرق ليس جوهريًا، حيث أن دخله مضمون له، وبينما يكون الضمان جيدًا، وسعر الفائدة في السوق هو نفسه، يمكنه دائمًا بيع الرهن العقاري بقيمته الأصلية. ومن ثم، فإن امتياز العشرة آلاف جنيه على ملكية "ج" بالنسبة إلى "أ" يمثل فعليًا رأس مال بهذا المبلغ؛ ولكن هل الأمر كذلك بالنسبة للمجتمع؟ ليس كذلك. كان لدى "أ" رأس مال قدره عشرة آلاف جنيه، ولكن تم إخماده وتبدده وتدميره بسبب إسراف "ج". يحصل "أ" الآن على دخله، ليس من إنتاج رأسماله، ولكن من مصدر دخل آخر ينتمي إلى "ج"، ربما من ريع أرضه، أي من المدفوعات التي يدفعها له المزارعون من إنتاج رأسمالهم .

(4.) دعونا الآن نغير الفرضية أكثر، ولنفترض أن المال اقترض، ليس من قبل مالك الأرض، ولكن من قبل الدولة. يقرض "أ" رأس ماله للحكومة لمواصلة الحرب: فهو يشتري من الدولة ما يسمى الأوراق المالية الحكومية؛ أي التزامات على الحكومة بدفع دخل سنوي معين. إذا استخدمت الحكومة المال في بناء السكك الحديدية، فقد يكون هذا عملاً منتجًا، وستظل ملكية "أ" تستخدم كرأس مال؛ ولكن بما أنها تُستخدم في الحرب، أي في دفع رواتب الضباط والجنود الذين لا ينتجون شيئًا، وفي تدمير كمية من البارود والرصاص دون مقابل، فإن الحكومة في وضع "ج"، المالك المبذر، و"أ" العشرة. إن آلاف الجنيهات هي مقدار كبير من رأس المال الوطني الذي كان موجودًا في السابق، ولكنه لم يعد موجودًا، حيث تم إلقاؤه فعليًا في البحر، فيما يتعلق بالثروة أو الإنتاج؛ على الرغم من أن استخدامه قد يكون له ما يبرره لأسباب أخرى. لا يستمد الدخل اللاحق لـ "أ" من إنتاج رأسماله الخاص، بل من الضرائب

المسحوبة من إنتاج من رأس مال المجتمع المتبقي؛ الذين لا يعود رأس مالهم بأي عائد، لتعويضهم عن الدفع؛ لقد ضاع كل شيء وذهب، وما يملكه الآن هو حق في عائدات رؤوس أموال الآخرين وصناعاتهم.

حدث الانتهاك في عاصمة البلاد عندما أنفقت الحكومة أموال "أ": حيث تم سحب أو حجب ما قيمته عشرة آلاف جنيه من العمالة المنتجة، ووضعها في صندوق الاستهلاك غير المنتج، وتدميرها دون ما يعادلها.

وكانت الولايات المتحدة قد اقترضت في أواخر الحرب الأهلية، بحلول 31 أغسطس 1865، مبلغ 2,845,907,626 دولارًا؛ وحتى 30 يونيو 1881، كانت الحكومة قد دفعت فوائد على سنداتها «من الضرائب المسحوبة من إنتاج رأس المال المتبقي» 1.270.596.784 دولارًا كدخل لحاملي السندات. ومن هذا يمكن ملاحظة الخسارة الهائلة للثروة التي لحقتها الولايات المتحدة خلال الحرب، وبالتالي رأس المال الأقل وجودًا اليوم في هذا البلد؛ لأنه، في ظل نفس حوافز الادخار، كلما كانت الدائرة الخارجية (الثروة) أصغر، كلما قلت الدائرة الداخلية (رأس المال).

الفصل الرابع. المقترحات الأساسية المتعلقة باحترام رأس المال.

§ 1. الصناعة محدودة برأس المال.

أول هذه الافتراضات هو أن الصناعة محدودة برأس المال. إن توظيف العمالة في التصنيع يعني استثمار رأس المال في التصنيع. وهذا يعني أنه لا يمكن توظيف الصناعة إلى حد أكبر من وجود رأس المال للاستثمار. في الواقع، يجب الموافقة على الاقتراح بمجرد فهمه بوضوح. إن عبارة "تطبيق رأس المال" هي بالطبع مجازي: فما يتم تطبيقه حقًا هو العمل؛ رأس المال شرط لا غنى عنه. إن غذاء العمال ومواد الإنتاج ليس لها قوة إنتاجية؛ لكن العمل لا يستطيع أن يمارس قوته الإنتاجية ما لم يتم توفيرها لها. لا يمكن أن تكون هناك صناعة أكثر من تزويدها بالمواد اللازمة للعمل والطعام الذي يمكن تناوله. ومع أن الأمر بديهي، غالبًا ما يُنسى أن شعب بلد ما يتم الحفاظ عليه وتلبية احتياجاته، ليس من خلال إنتاج العمل الحالي، بل من الماضي.

ولذلك، مع زيادة رأس المال، يمكن توظيف المزيد من العمالة. عندما قام مثيرو الشغب في بيتسبرج، في عام 1877، بتدمير الممتلكات، أو نتاج العمل السابق، لم يدركوا بعد ذلك أن تلك الملكية يمكن، ولكن الآن لا يمكن استخدامها مرة أخرى، لأغراض إنتاجية، وبالتالي دعم العمال.

إنهم يستهلكون ما تم إنتاجه، وليس ما سيتم إنتاجه. والآن، مما تم إنتاجه، تم تخصيص جزء فقط لدعم العمل الإنتاجي؛ ولن يكون هناك ولا يمكن أن يكون هناك أكثر من ذلك الجزء [ص 075] المخصص لذلك (وهو عاصمة البلاد) الذي يمكن أن يغذي ويوفر مواد وأدوات الإنتاج.

وبما أن الصناعة محدودة برأس المال، فلا يمكننا أن نستنتج أنها تصل دائمًا إلى هذا الحد. قد لا يكون هناك عدد من العمال يمكن الحصول عليه بقدر ما يمكن لرأس المال أن يحافظ عليه ويوظفه. ومن المعروف أن هذا يحدث في المستعمرات الجديدة، حيث يهلك رأس المال أحيانًا بلا فائدة بسبب نقص العمالة.

في المناطق الزراعية في ولاياتنا الوسطى والغربية، في وقت الحصاد، غالبًا ما يتم إتلاف المحاصيل في السنوات الأخيرة بسبب عدم إمكانية الحصول على الأيدي العاملة في المزرعة. في الأيام السابقة، لم يتمكن الرئيس جون آدامز من استئجار رجل في واشنطن لقطع الأخشاب في الغابات المحيطة لتدفئة البيت الأبيض.

إن الاستهلاك غير المنتج للعمال المنتجين، والذي يتم توفيره بالكامل الآن من خلال رأس المال، قد يتوقف، أو يؤجل، حتى يأتي الإنتاج؛ ويمكن الحفاظ على العمال المنتجين الإضافيين بهذا المبلغ.

[الحكومات] يمكنها خلق رأس المال. وقد يفرضون الضرائب، ويستخدمون المبلغ بشكل منتج. وقد يفعلون ما يكاد يكون معادلاً: فقد يفرضون ضرائب على الدخل أو الإنفاق، ويستخدمون العائدات في سداد الديون العامة. سيظل صاحب الصندوق، عند سداد مستحقاته، يرغب في سحب دخل من ممتلكاته، وبالتالي، سيجد معظمه طريقه إلى العمالة المنتجة، في حين سيتم سحب جزء كبير منه من الصندوق للنفقات غير المنتجة لأن الناس لا يدفعون ضرائبهم بالكامل مما كانوا يدخرونه، بل جزئيًا، إن لم يكن بشكل رئيسي، مما كانوا سينفقونه.

2. زيادة رأس المال تعطي زيادة في توظيف العمالة، دون حدود قابلة للتخصيص.

فبينما الصناعة محدودة برأس المال، من ناحية، فإن كل زيادة في رأس المال تعطي، أو قادرة على توفير، فرص عمل إضافية للصناعة، من ناحية أخرى؛ وهذا دون حد معين. لا أقصد إنكار إمكانية استخدام رأس المال، أو جزء منه، بحيث لا يدعم العمال، حيث يتم تثبيته في الآلات، والمباني، وتحسين الأراضي، وما شابه ذلك. وفي أي زيادة كبيرة في رأس المال، سيتم استخدام جزء كبير عمومًا على هذا النحو، ولن يتعاون إلا مع العمال، ولن يحافظ عليهم.

ومع ذلك، يجب أن نتذكر أن العيش ليس سوى جزء أو عنصر واحد من رأس المال؛ أن الأدوات والمواد تشكل جزءًا كبيرًا من رأس المال. ولكن لا تزال مسألة مجرد الإعالة موضع نقاش صحيح، لأنه من المؤكد اليوم أنه بينما يزداد الأغنياء ثراءً، فإن الفقراء يفتقرون حتى إلى الغذاء الذي يبقيهم على قيد الحياة؛ وطوال هذه المناقشة، وضع السيد ميل في اعتباره حقيقة أن العمال قد يتواجدون في المجتمع إما "نصف طعام أو عاطلين عن العمل".

ما أعتزم التأكيد عليه هو أن الجزء المخصص لصيانتهم يمكن زيادته إلى أجل غير مسمى (على افتراض عدم حدوث أي تغيير في أي شيء آخر)، دون خلق استحالة العثور على العمل: وبعبارة أخرى، أنه إذا كان هناك بشر قادرون على من العمل، والطعام لإطعامهم، فقد يتم توظيفهم دائمًا في إنتاج شيء ما. وهو يتعارض بشدة مع المذاهب المشتركة.[106] لا يوجد رأي أكثر عمومية بين البشر من هذا، وهو أن الإنفاق غير المنتج للأغنياء ضروري لتشغيل الفقراء.

ومن الجدير بالملاحظة أنه في الواقع، بعد أن تقدمت الفنون إلى حد كبير في مجتمع أصبح بإمكان الإنسان أن يحصل بجهده على أكثر من مقدار ضروريات الحياة التي تكفي في المتوسط لإعاشة الجميع، فإن أي إنتاج آخر إن ما أصبح ممكنًا للجنس البشري من خلال الاكتشافات والعمليات الجديدة هو استهلاك غير منتج بشكل طبيعي، وبالتالي فإن الطلب على العمل من أجل الاستهلاك غير المنتج ضروري

لتوظيف جميع العمال الموجودين. ومع ذلك، يمكن القيام بذلك، لأنه تم جلب ما يكفي من رأس المال إلى الوجود لخلق الطلب على العمالة. ومع ذلك فمن الواضح أن الإنفاق ليس هو الذي يوفر فرص العمل للفقراء، بل رأس المال.

لنفترض أن كل رأسمالي قد توصل إلى رأي مفاده أنه لا ينبغي له أن يكون أفضل حالًا من العامل الذي يتمتع بحسن الإدارة، لأنه ليس أكثر جدارة بالتقدير؛ وبناء على ذلك، من دوافع ضميرية، فائض أرباحه؛ لقد تم الآن تخفيض الإنفاق غير المنتج إلى أدنى حد له: والسؤال المطروح هو: كيف يمكن لرأس المال المتزايد العثور على عمل؟ من يشتري البضائع التي ستنتجها؟ لم يعد هناك عملاء حتى لتلك التي تم إنتاجها من قبل. وبالتالي (يقال) فإن البضائع ستبقى غير مباعة؛ وسوف تهلك في المستودعات، حتى ينخفض رأس المال إلى ما كان عليه في الأصل، أو بالأحرى إلى أقل بقدر ما يقل طلب العملاء.

ولكن هذا لا يرى سوى نصف المسألة. في الحالة المفترضة، لن يكون هناك أي طلب على الكماليات من جانب الرأسماليين وملاك الأراضي. ولكن عندما تحول هذه الطبقات دخلها إلى رأسمال، فإنها لا تقضي على قدرتها الاستهلاكية؛ إنهم يفعلون ذلك ولكنهم ينقلونها من أنفسهم إلى العمال الذين يوفرون لهم العمل. والآن، هناك افتراضان محتملان فيما يتعلق بالعمال: إما أن تكون هناك، أو لا توجد، زيادة في أعدادهم تتناسب مع زيادة رأس المال. (1) إذا كان الأمر كذلك، فلا صعوبة في القضية.

إن إنتاج الضروريات للسكان الجدد يحل محل إنتاج الكماليات لجزء من السكان القدامى، ويزود بالضبط مقدار العمل الذي فقد. (2.) لكن لنفترض أنه لا توجد زيادة في عدد السكان. إن كل ما أنفقه الرأسماليون وملاك الأراضي سابقًا على الكماليات، يتم توزيعه بين العمال الموجودين، على شكل أجور إضافية. سوف نفترض أنهم قد تم تزويدهم بما يكفي من الضروريات.

ماذا يلي؟ أن يصبح العمال مستهلكين للكماليات؛ ورأس المال الذي كان يستخدم سابقًا في إنتاج الكماليات لا يزال قادرًا على استخدام نفسه بنفس الطريقة؛ والفرق هو أن الكماليات يتم تقاسمها بين المجتمع بشكل عام، بدلاً من أن تقتصر على عدد قليل، على افتراض أن قوة عملهم كانت كافية جسديًا لإنتاج كل هذا القدر من صكوك الغفران لجميع أفرادهم. وبالتالي، فإن حد الثروة لا يتمثل أبدًا في نقص المستهلكين، بل في المنتجين والقوة الإنتاجية. كل إضافة إلى رأس المال تمنح العمل إما عملاً إضافيًا أو أجرًا إضافيًا.

إن حصول العمال على (أ) من خلال امتناع الرأسماليين عن الإنفاق غير المنتج أكثر من (ب) من الإنفاق على السلع المستهلكة بشكل غير منتج هو سؤال يصعب على الكثيرين فهمه، ويحتاج إلى كل التوضيح الممكن. بادئ ذي بدء، لم يعرف أحد قط وجود مجتمع تم تلبية جميع رغباته: في الواقع، تقودنا الحضارة باستمرار إلى مجالات جديدة من المتعة، وتؤدي إلى تمايز مستمر بين الرغبات الجديدة. وإشباع هذه الرغبات هو مصدر كل الإنتاج والصناعة تقريبًا. ولذلك، لا يمكن أن يكون هناك توقف للإنتاج الناجم عن عدم الرغبة في السلع. "إن الحد الأقصى للثروة لا يتمثل أبدًا في نقص المستهلكين، بل في القوة الإنتاجية.

الآن، في الافتراض (2) من النص، تذكر أنه من المفترض ألا يتم توظيف العمال إلى حد طاقتهم الإنتاجية الكاملة. إذا امتنع جميع الرأسماليين عن الاستهلاك غير المنتج، وخصصوا هذا القدر من الثروة للإنتاج، فبما أنه لا يمكن أن يكون هناك إنتاج بدون عمل، فإن نفس العدد من العمال قدموا لهم في المجموع مبلغًا أكبر من السلع مقابل مجهوداتهم، وهو ما يعادل القول أنهم يحصلون على أجور إضافية.

لكن بعض الأشخاص يريدون رؤية العملية على أرض الواقع، ويمكن توضيح نفس المبدأ من خلال حالة عملية. ومن المفترض أن جميع العمال لديهم ضروريات الحياة فقط، ولكن ليس لديهم أي من وسائل الراحة والآداب والكماليات. ليكن "أ"

مزارعًا في نيويورك، يمكنه أيضًا نسج السجاد، و"ب" حطابًا في ولاية ماين. يبدأ "أ" بالرغبة في منزل أفضل، ويرغب "ب" في الحصول على سجادة تحتوي على طعام وملبس ومأوى. أحد الرأسماليين الممتنعين عن الاستهلاك غير الإنتاجي، كما هو مذكور أعلاه، هو X، الذي، بمعرفته لرغبتي A وB، يقدم نفسه كرجل وسيط (أي أنه يعطي سوقًا لكلا الرجلين، كما هو موجود في كل مركز التجارة، وكذلك في متجر ريفي)، وتزويد "أ" بالأدوات والمواد وما إلى ذلك، وإعطائه وعدًا بالخشب إذا كان سيصنع السجادة، ووعد "ب" بالسجادة إذا كان سينتج أيضًا الخشب الإضافي. ولكي نكون أكثر واقعية، يشتري X سجادة A، ويبيعها إلى B مقابل الخشب.

وهكذا تم إنشاء مادتين جديدتين، وتلقى "أ" مقابل مجهودهما أجورًا إضافية (إما على شكل خشب، أو من المال المدفوع له مقابل السجادة)، وتلقى "ب" أجورًا إضافية (إما على شكل سجادة ، أو المال الذي دفعه له X مقابل الخشب). إذا اعتبرنا A وB يمثلان جميع العمال، وX جميع الرأسماليين المذكورين أعلاه، في تعدد التبادلات الفعلية، فسوف نرى أن A وB يخلقان سلعًا جديدة لتلبية طلبهما الخاص، بدلاً من تلبية متطلبات العمال. X. إذا كانت احتياجاتهم الأساسية قد تم توفيرها بالفعل، فإنهم يأخذون أجورهم الإضافية على شكل وسائل راحة وآداب. عندما تتخلى الفئة X عن استهلاكها، ولكنها تضيف هذا المبلغ إلى رأس المال، فإنها لا تتخلى عن حقها في رأس المال هذا، ولكنها تنقل استخدامه، أو قوتها الاستهلاكية، إلى الآخرين في الوقت الحالي. سيتم مناقشة هذا السؤال بشكل كامل في§ 6.

3. رأس المال هو نتيجة الادخار، ويتم استهلاك رأس المال بأكمله.

تتعلق النظرية الأساسية الثانية المتعلقة برأس المال بالمصدر الذي يشتق منه. إنها نتيجة الادخار.

إذا أنفق جميع الأشخاص في المتع الشخصية كل ما ينتجونه، وكل الدخل الذي يتلقونه مما ينتجه الآخرون، فلن يتمكن رأس المال من الزيادة. لذلك، لا بد من وجود بعض الادخار، حتى في أبسط حالات العلاقات الاقتصادية؛ يجب أن يكون الناس قد أنتجوا أكثر مما استخدموا، أو استخدموا أقل مما أنتجوا. وما زال يتعين عليهم أن يفعلوا ذلك قبل أن يتمكنوا من استخدام عمال آخرين، أو زيادة إنتاجهم بما يتجاوز ما يمكن إنجازه بعمل أيديهم. إذا قيل، على سبيل المثال، أن الطريقة الوحيدة لتسريع زيادة رأس المال هي زيادة الادخار، فمن المحتمل أن يتم اقتراح فكرة المزيد من الامتناع عن ممارسة الجنس وزيادة الحرمان.

لكن من الواضح أن كل ما يزيد القوة الإنتاجية للعمل، يخلق صندوقًا إضافيًا لتحقيق الادخار، ويسمح بتوسيع رأس المال، ليس فقط دون حرمان إضافي، بل بالتزامن مع زيادة الاستهلاك الشخصي. ومع ذلك، هناك هنا زيادة في الادخار، بالمعنى العلمي. وعلى الرغم من أن هناك المزيد من الاستهلاك، إلا أن هناك أيضًا المزيد من المدخرات. هناك فائض أكبر في الإنتاج على الاستهلاك. إن الاستهلاك أقل مما يتم إنتاجه هو توفير؛ وهذه هي العملية التي يتم من خلالها زيادة رأس المال؛ ليس بالضرورة عن طريق استهلاك كميات أقل، بالتأكيد.

تتضمن فكرة الادخار الاقتصادية، بطبيعة الحال، نية استخدام الثروة في إعادة الإنتاج. فالادخار، بدون هذا المعنى، لا يؤدي إلا إلى اكتناز الثروة، ومع اكتناز هذا المبلغ ليس

رأس مال. ولشرح العملية التي يأتي من خلالها رأس المال إلى الوجود، قدم باستيات المثال التوضيحي الشهير للطائرة في كتابه «مغالطات الحماية».

إحدى النظريات الأساسية التي تحترم رأس المال، والتي ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالنظرية التي تمت مناقشتها مؤخرًا، هي أنه على الرغم من توفيره ونتيجة الادخار، إلا أنه يتم استهلاكه. وكلمة الادخار لا تعني أن ما يدخر لا يستهلك، ولا بالضرورة أن استهلاكه مؤجل؛ ولكن فقط إذا استهلكت على الفور، لا يستهلكها الشخص الذي يحفظها. إذا تم وضعها فقط للاستخدام المستقبلي، فيقال إنها مُكتنزة؛ وعلى الرغم من اكتنازها، لا يتم استهلاكها على الإطلاق. ولكن إذا تم استخدامه كرأس مال، فإنه يتم استهلاكه بالكامل، ولكن ليس من قبل الرأسمالي.

يتم استبدال الجزء بالأدوات أو الآلات التي يتآكلها الاستخدام؛ جزء للبذور أو المواد، التي يتم تدميرها في حد ذاتها عن طريق زرعها أو تصنيعها، ويتم تدميرها تمامًا عن طريق استهلاك المنتج النهائي. ويتم دفع الباقي كأجور للعمال المنتجين، الذين يستهلكونه لتلبية احتياجاتهم اليومية؛ أو إذا قاموا بدورهم بحفظ أي جزء، فإن هذا أيضًا لا يتم اكتنازه، بشكل عام، ولكن (من خلال بنوك الادخار، أو نوادي الفوائد، أو أي قناة أخرى) يعاد توظيفه كرأس مال، ويتم استهلاكه. بالنسبة للعامة، ليس من الواضح على الإطلاق أن ما يتم حفظه يتم استهلاكه. بالنسبة لهم، كل من يخلص يظهر في نور الإنسان الذي يختزن. يُنظر إلى الشخص الذي ينفق ثروته في الاستهلاك غير المنتج على أنه ينشر المنافع في كل مكان، وهو موضوع حظوة كبيرة، لدرجة أن جزءًا من نفس الشعبية ينسب حتى إلى الشخص الذي ينفق ما لا ينتمي إليه؛ الذي لا يدمر رأسماله الخاص فحسب، إن كان لديه أي رأس مال، بل يمتلك، بحجة الاقتراض، وبوعد السداد، رأسمالًا مملوكًا للآخرين، ويدمره بالمثل.

يأتي هذا الخطأ الشائع من الاهتمام بجزء صغير فقط من العواقب التي تترتب على الادخار أو الإنفاق؛ كل آثار أي منهما، والتي تكون بعيدة عن الأنظار، تكون بعيدة عن

العقل. هناك، في الحالة الأولى، تآكل الأدوات، وتدمير المواد، وكمية الطعام والملابس المقدمة للعمال، والتي يدمرونها بالاستخدام؛ وفي الحالة الأخرى، هناك استهلاك، أي تدمير، للنبيذ والمعدات والأثاث. وحتى الآن، كانت النتيجة على الثروة الوطنية هي نفسها إلى حد كبير؛ وقد تم إتلاف كمية مماثلة منه في في كلتا الحالتين. ولكن في الإنفاق، هذه المرحلة الأولى هي أيضًا المرحلة النهائية؛ لقد اختفت تلك الكمية المحددة من إنتاج العمل، ولم يبق شيء؛ بينما، على العكس من ذلك، فإن الشخص المنقذ، طوال فترة التدمير، كان لديه عمال يعملون على إصلاحه؛ الذين وجدوا في النهاية أنهم قد استبدلوا، مع زيادة، ما يعادل ما تم استهلاكه.

يتم تنفيذ جميع النفقات تقريبًا عن طريق المال، ويُنظر إلى الأموال على أنها السمة الرئيسية في المعاملة؛ وبما أن ذلك لا يفنى، بل ينتقل من يد إلى يد، فإن الناس يغفلون عن الدمار الذي يحدث في حالة الإنفاق غير المنتج. وبما أن الأموال يتم تحويلها فقط، فإنهم يعتقدون أن الثروة أيضًا تم تسليمها فقط من المبذرين إلى أشخاص آخرين. لكن هذا ببساطة يخلط بين المال والثروة.

الثروة التي تم تدميرها لم تكن المال، بل الخمور والمعدات والأثاث الذي اشترته النقود؛ وبعد أن تم تدمير هذه الأشياء دون عودة، أصبح المجتمع بشكل جماعي أكثر فقرًا من حيث المقدار. وبقدر ما تكون أي طبقة من الطبقات مترفة أو مترفة، فإن صناعة البلاد تتجه نحو إنتاج الكماليات لاستخدامها؛ في حين أن تشغيل العمال المنتجين لا يتضاءل فحسب، بل إن وسائل العيش والأدوات التي تشكل وسائل هذا الاستخدام موجودة بالفعل بكميات أقل.

4. يتم الحفاظ على رأس المال من خلال التكاثر الدائم، كما يتضح من تعافي البلدان من الدمار.

للعودة إلى نظريتنا الأساسية. كل ما يتم إنتاجه يتم استهلاكه – سواء ما يتم توفيره أو ما يقال إنه يتم إنفاقه – ويتم استهلاك الأول بنفس سرعة استهلاك الأخير. تميل جميع أشكال اللغة العادية إلى إخفاء هذا. عندما يتحدث الناس عن الثروة القديمة لبلد ما، عن الثروات الموروثة من الأسلاف، وتعابير مماثلة، فإن الفكرة المطروحة هي أن الثروات المنقولة على هذا النحو قد تم إنتاجها منذ فترة طويلة، في الوقت الذي يقال أنه تم اكتسابها لأول مرة، و أنه لم يتم إنتاج أي جزء من رأس مال البلاد هذا العام، باستثناء ما تم إضافته هذا العام إلى المبلغ الإجمالي. والحقيقة غير ذلك بكثير. إن الجزء الأكبر، من حيث القيمة، من الثروة الموجودة الآن [في الولايات المتحدة] قد تم إنتاجها بأيدي بشرية خلال الاثني عشر شهرًا الماضية.

«في ولاية ماساتشوستس، تشير التقديرات إلى أن رأس المال، في المتوسط، الذي يملكه كل فرد لا يتجاوز 600 دولار، وأن متوسط الناتج السنوي للفرد يبلغ حوالي 200 دولار؛ بحيث يكون إجمالي رأس المال هو نتاج *سنتين* أو ثلاث سنوات فقط من العمل.

الأرض تعيش، والأرض هي الشيء الوحيد الذي يعيش تقريبًا. كل ما يتم إنتاجه يهلك، ومعظم الأشياء تهلك بسرعة كبيرة. معظم أنواع رأس المال ليست مهيأة بطبيعتها للمحافظة عليها لفترة طويلة. لقد استمر دير وستمنستر لعدة قرون، مع إصلاحات عرضية. وقد وجدت بعض المنحوتات اليونانية قبل ألفي عام؛ ربما تضاعفت الأهرامات أو ثلاثة أضعاف ذلك الوقت. لكن هذه كانت أشياء مخصصة للاستخدام غير المنتج. ويظل رأس المال موجودًا من عصر إلى عصر، ليس عن طريق الحفاظ عليه، بل عن طريق التكاثر الدائم؛ يتم استخدام كل جزء منه وتدميره،

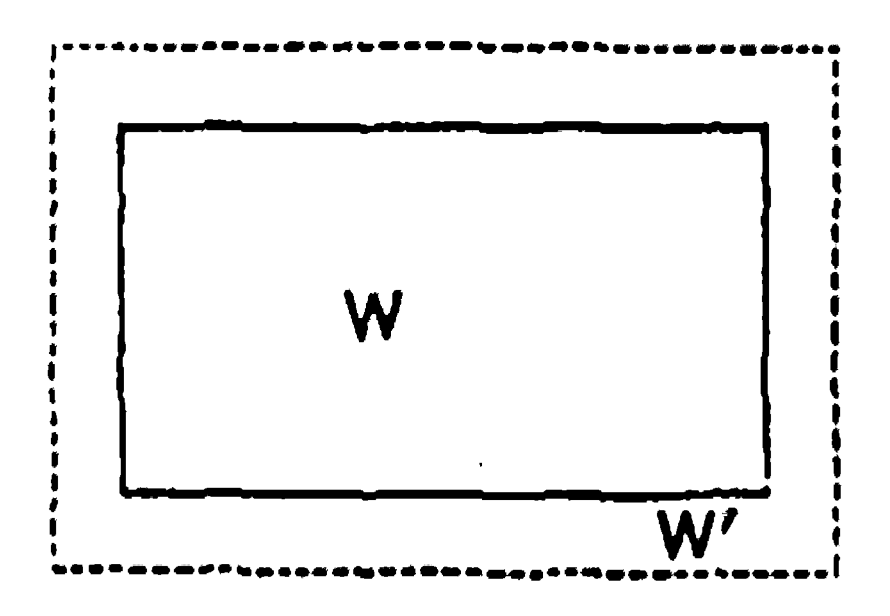
وعادةً ما يتم ذلك بعد وقت قصير جدًا من إنتاجه، لكن أولئك الذين يستهلكونه يعملون في هذه الأثناء في إنتاج المزيد. نمو رأس المال يشبه نمو السكان. كل فرد يولد يموت، ولكن في كل عام عدد المواليد يتجاوز عدد الذين يموتون؛ وبالتالي فإن عدد السكان يتزايد دائمًا، على الرغم من أنه لم يكن هناك شخص واحد على قيد الحياة حتى وقت قريب جدًا.

إن هذا الاستهلاك الدائم وإعادة إنتاج رأس المال يقدم تفسيراً لما أثار الدهشة في كثير من الأحيان، ألا وهو السرعة الكبيرة التي تتعافى بها البلدان من حالة الدمار. تعتمد إمكانية الإصلاح السريع للكوارث بشكل أساسي على ما إذا كانت البلاد قد تم إخلاء سكانها. إذا لم يتم استئصال سكانها الفعليين في ذلك الوقت، ولم يتم تجويعهم بعد ذلك، فعندئذ، بنفس المهارة والمعرفة التي كانوا يتمتعون بها من قبل، مع عدم تدمير أراضيهم وتحسيناتها الدائمة، وربما لم تتعرض المباني الأكثر متانة للضرر، أو فقط أصيبوا جزئيًا، ولديهم تقريبًا جميع المتطلبات اللازمة لكمية إنتاجهم السابقة.

إذا بقي لديهم قدر كبير من الطعام، أو من الأشياء الثمينة لشراء الطعام، بما يمكنهم من البقاء على قيد الحياة وفي حالة عمل، بأي قدر من الحرمان، فسوف يحصلون، في وقت قصير، على إنتاج كبير، و لقد حصلوا بشكل جماعي على ثروة كبيرة ورأس مال كبير، كما كان الحال من قبل، بمجرد الاستمرار في ذلك القدر العادي من الجهد الذي اعتادوا على استخدامه في مهنهم. كما أن هذا لا يدل على أي قوة في مبدأ الادخار، بالمعنى الشعبي للكلمة، إذ إن ما يحدث ليس امتناعاً مقصوداً، بل حرماناً لا إرادياً.

يتمتع العالم، في أي فترة معينة، بالقدرة، في ظل ظروف الإنتاج والمهارة الحالية، على خلق قدر معين من الثروة، كما يمثلها المستطيل الداخلي، W. كل قوة إنتاج متزايدة تنشأ من الفتوحات على قوى الطبيعة، مثل استخدام من البخار والآلات الموفرة

للعمالة، يسمح بتوسيع إجمالي الثروة، كما في الشكل، إلى المستطيل 'W. لإنتاج الثروة، هناك حاجة إلى العمالة ورأس المال والأرض؛ ولذلك، إذا لم تدمر الحرب العمل والأرض، فليس من الضروري أن يكون هناك بالضرورة كل رأس المال السابق. إذا كانت هناك الضروريات للجميع، والأدوات الكافية فقط لإنجاز العمل، فسوف يعيدون، في غضون سنوات قليلة، تكوين كل الثروة التي كانت موجودة سابقًا، ويستعيدون نفس الوضع الذي كان عليه من قبل، ويستمرون ببطء في زيادة إجمالي الثروة فقط. بالسرعة التي تجعلها التحسينات في فنون الإنتاج ممكنة.



§ 5. آثار سداد النفقات الحكومية عن طريق القروض.

[تم تطبيق هذه الحقيقة على مسألة زيادة الإمدادات الحكومية لأغراض الحرب.] القروض، التي يتم سحبها من رأس المال (بدلاً من الضرائب، التي كان من الممكن

دفعها عمومًا من الدخل، وتتكون جزئيًا أو كليًا من قبل إن زيادة الاقتصاد) لا بد أن تؤدي، وفقًا للمبادئ التي وضعناها، إلى إفقار البلاد: ومع ذلك فإن السنوات التي كان فيها هذا النوع من الإنفاق على نطاق واسع كانت في كثير من الأحيان سنوات من الازدهار الواضح الكبير: ثروات وموارد البلاد. وبدلاً من أن تتضاءل البلاد، فقد أعطت كل علامة على الزيادة السريعة خلال هذه العملية، وأبعاد توسعت بشكل كبير بعد نهايتها.

خلال حربنا الأهلية، في نفس الوقت الذي كانت فيه الثروة تُدمر على نطاق هائل، كان هناك شعور عام للغاية بأن التجارة كانت جيدة، وتم تحقيق ثروات كبيرة. في نهاية الحرب، استمرت فترة المضاربة والإفراط في التداول حتى وصلت إلى نهاية كارثية بسبب الذعر عام 1873. ومع ذلك، فإن الكثير من هذه المضاربة كان بسبب تضخم العملة الورقية.

سنفترض الحالة الأكثر سلبية الممكنة: أن كامل المبلغ الذي اقترضته الحكومة ودمرته قد استخرجه المقرض من العمالة المنتجة التي استثمرها بالفعل. وبالتالي فإن عاصمة البلاد قد تضاءلت هذا العام كثيرًا. ولكن ما لم يكن المبلغ المستخرج هائلاً، فلا يوجد سبب في طبيعة الحالة يمنع رأس المال الوطني في العام المقبل من أن يكون كبيراً كما كان في أي وقت مضى. ولا يجوز أن يكون القرض قد أخذ من ذلك الجزء من رأس مال البلاد الذي يتكون من الأدوات والآلات والمباني.

يجب أن يكون قد تم سحبه بالكامل من الجزء المستخدم في دفع أجور العمال: وسوف يعاني العمال وفقًا لذلك. ولكن إذا لم يجوع أحد منهم، وإذا كانت أجورهم تتحمل هذا القدر من التخفيض، أو إذا حالت الصدقة بينهم وبين العوز المطلق، فلا يوجد سبب لأن ينتج عملهم في العام التالي أقل مما كان عليه في العام السابق. فإذا أنتجوا نفس القدر المعتاد، بعد أن حصلوا على أجور أقل بكثير من ملايين الجنيهات الاسترلينية، فإن أصحاب العمل يكسبون هذه الملايين. وهكذا يتم إصلاح الثغرة

التي حدثت في عاصمة البلاد على الفور، ولكن يتم إصلاحها من خلال الحرمان والبؤس الحقيقي للطبقة العاملة في كثير من الأحيان.

وكما يشير السيد ميل، خلال الحروب النابليونية، كان انسحاب العمال من الصناعة إلى الجيش في فرنسا كبيرًا جدًا لدرجة أنه تسبب في ارتفاع الأجور وانخفاض أرباح رأس المال؛ بينما في إنجلترا، بقدر ما تم إرسال رأس المال، وليس الرجال، إلى القارة في الحرب، حدث العكس تمامًا: أدى تحويل "مئات الملايين من رأس المال من العمالة المنتجة" إلى انخفاض الأجور، وازدهار الطبقة الرأسمالية، في حين لم تسقط الموارد الإنتاجية الدائمة.

يؤدي هذا إلى السؤال المحير الذي أشار إليه الدكتور تشالمرز بشكل خاص: ما إذا كان من الأفضل جمع الأموال التي تحتاجها الحكومة لتغطية النفقات غير الإنتاجية غير العادية عن طريق القروض، أم أن الفوائد يتم توفيرها فقط عن طريق الضرائب، أو ما إذا كان ينبغي فرض الضرائب على الفور إلى كامل المبلغ؛ وهو ما يسمى في المفردات المالية رفع كامل المؤن خلال العام.

الدكتور تشالمرز يؤيد بشدة الطريقة الأخيرة. ويقول إن الفكرة الشائعة هي أنه عندما تطلب كامل المبلغ في عام واحد، فإنك تطلب ما هو إما مستحيل أو غير مريح للغاية؛ وأن الناس لا يستطيعون، دون مشقة كبيرة، أن يدفعوا كامل دخلهم السنوي دفعة واحدة؛ وأنه من الأفضل أن نطلب منهم دفعة صغيرة كل عام على شكل فائدة، بدلاً من تضحية كبيرة مرة واحدة وإلى الأبد. وجوابه هو أن الأضحية تكون متساوية في كلتا الحالتين. كل ما يتم إنفاقه لا يمكن إلا أن يتم استخلاصه من الدخل السنوي.

إن كل الثروة المنتجة في البلاد وكل جزء منها يشكل، أو يساعد في تكوين، الدخل السنوي لشخص ما. والحرمان الذي يفترض أن يحصل من أخذ المبلغ على شكل

ضرائب لا يمكن دفعه بأخذه على سبيل القرض. لا يتم تجنب المعاناة، بل يتم إلقاؤها فقط على الطبقات العاملة، الأقل قدرة والأقل استحقاقًا لتحملها: في حين أن جميع المضايقات الجسدية والأخلاقية والسياسية تنتج عن فرض الضرائب من أجل الدفع الدائم للدخل. الفوائد، يتم تكبدها في خسارة خالصة.

عندما يتم سحب رأس المال من الإنتاج، أو من الأموال المخصصة للإنتاج، لإقراضه للدولة وإنفاقه بشكل غير منتج، يتم حجب هذا المبلغ بالكامل عن الطبقات العاملة: وبالتالي، يتم سداد القرض في الواقع في نفس العام؛ لقد تم بالفعل تقديم كامل التضحية اللازمة لسدادها: فهي فقط تُدفع للأشخاص الخطأ، وبالتالي لا تُبطل المطالبة؛ وتدفع من أسوأ الضرائب، وهي ضريبة مفروضة حصريا على الطبقة العاملة. وبعد أن بذلت الدولة، بهذه الطريقة الأكثر إيلامًا وظلمًا، كل الجهود اللازمة لإطفاء الدين، تظل الدولة مثقلة به وبدفع فائدته إلى الأبد.

تقترض الولايات المتحدة، على سبيل المثال، رأس المال من (أ)، الذي تشتري به المتاجر من (ب). إذا كان القرض كله يأتي من داخل البلاد، فسيتم اقتراض رأس مال (أ)، في حين كان ينبغي على الولايات المتحدة أن تأخذ هذا المبلغ مباشرة عن طريق الضرائب. عندما يتم اقتراض المال من "أ"، يخضع العمال للتضحية، ويظل حق ملكية المبلغ بأكمله في أيدي "أ"، ولا تزال المطالبة المقدمة من "أ" ضد الحكومة قائمة؛ أما إذا تم أخذ المبلغ عن طريق الضرائب، فإن ملكية المبلغ المجمع تكون في الدولة، ويتم دفعها للشخص المناسب.

وتجربة الولايات المتحدة خلال الحرب الأهلية هي مثال على هذا المبدأ. من المؤكد أنه، في واقع الأمر، تم تحمل إجمالي نفقات الحرب من قبل الولايات الشمالية، خلال السنوات الأربع من استمرارها، من فائض الإيرادات؛ ومع ذلك، عند انتهاء الصراع، كان هناك دين قدره 2.800.000.000 دولار مثقل على كاهل البلاد.

2,400,000,000 دولار اقترضت الولايات المتحدة

1,700,000,000 الإيرادات خلال تلك الفترة

4,100,000,000 دولار التكلفة الإجمالية للحرب

في الواقع، اقترضنا حوالي 1,500,000,000 دولار فقط بدلاً من 2,400,000,000 دولار، حيث (1) أصدرت الحكومة أوراقًا انخفضت قيمتها، ومع ذلك حصلت عليها بالقيمة الاسمية في الاشتراكات في القروض. علاوة على ذلك، كان من الممكن أن تنخفض التكلفة الإجمالية كثيرًا لو لم نصدر أي ورق، و(2) وبالتالي لم نرفع أسعار السلع للدولة، و(3) لو لم يتم إنشاء حساب فائدة عن طريق الاقتراض. ولكن هل كان بإمكان الدولة جمع المبلغ بالكامل كل عام عن طريق الضرائب؟ وفي السنة المالية الأولى بعد الحرب، دفعت الولايات المتحدة ضرائب حرب قدرها 650 مليون دولار. في بداية النضال، حتى 30 يونيو 1862، كانت النفقات 515 مليون دولار، وبحلول 30 يونيو 1863، بلغت 1.098.000.000 دولار؛ بحيث كان مبلغ 600.000.000 دولار من الضرائب سنويًا سيغطي نفقات الحرب، ويتركنا خاليين من الديون عند النهاية.

والتجربة المؤكدة هي تجربة إنجلترا خلال الحروب القارية، 1793-1817:

1,060,000,000 جنيه إسترليني إجمالي نفقات الحرب

235,000,000 رسوم الفائدة على الديون القائمة

1,295,000,000 جنيه إسترليني المبلغ الإجمالي المطلوب

1,145,000,000	الإيرادات لتلك الفترة
150.000.000 جنيه إسترليني	العجز

ولتغطية هذا العجز، قامت الحكومة فعليًا بزيادة ديونها بمقدار 600 مليون جنيه إسترليني. كان من الممكن أن يوفر جهد إضافي طفيف 150.000.000 جنيه إسترليني من الإيرادات الإضافية، ويوفر 450.000.000 جنيه إسترليني لدافعي الضرائب.[109]

ومع ذلك، فإن الحالة العملية للقضية نادرًا ما تتوافق تمامًا مع هذا الافتراض. يتم تقديم قروض البلدان الأقل ثراءً بشكل رئيسي برأس مال أجنبي، والذي ربما لم يكن من الممكن جلبه للاستثمار بضمان أقل من قروض الحكومة: في حين أن قروض البلدان الغنية والمزدهرة يتم تقديمها عمومًا، وليس بضمان أقل. يتم سحب الأموال من العمالة المنتجة، ولكن مع التراكمات الجديدة التي يتم الحصول عليها باستمرار من الدخل، وفي كثير من الأحيان بجزء منه، لو لم يتم أخذه على هذا النحو، لكان قد هاجر إلى المستعمرات، أو سعى إلى استثمارات أخرى في الخارج.

§ 6. الطلب على السلع ليس الطلب على العمل.

إن بيان السيد ميل حول نظرية احترام رأس المال، والذي تمت مناقشته في الحجة القائلة بأن "الطلب على السلع ليس طلباً على العمالة"، يحتاج إلى بعض التبسيط. ولهذا الغرض، تمثل بالحروف الأبجدية A، B، C، ... X، Y، Z، مختلف أنواع السلع المنتجة في العالم والتي يتم تبادلها ضد بعضها البعض في عملية الوصول إلى المستهلكين. وغني عن القول أن هذا التبادل للسلع فيما بينها لا يزيد من عدد أو

كمية السلع الموجودة بالفعل؛ لأن إنتاجها، كما رأينا، يتطلب العمل ورأس المال فيما يتعلق بالعوامل الطبيعية. مجرد التبادل لا يغير كمية السلع المنتجة.

لإنتاج المحراث، على سبيل المثال، يجب أن يكون لدى الصانع رأس مال (في شكل وسائل العيش والأدوات والمواد) التي تخلى شخص ما عن استخدامها من خلال عملية الادخار من أجل أن يكون هناك شيء آخر، في هذه الحالة المحراث، قد يتم إنتاجها. يجب أن يتم تحقيق هذا التوفير أولاً بمقدار كافٍ لمواصلة الإنتاج من يوم لآخر. يتم استهلاك رأس المال هذا بالكامل، ولكن على المدى الطويل أو القصير (اعتمادًا على العملية الصناعية المحددة) يتم إعادة إنتاجه بأشكال جديدة تتكيف مع احتياجات الإنسان الحالية.

علاوة على ذلك، وبدون أي مجهود جديد للامتناع، يمكن استهلاك هذا القدر من رأس المال وإعادة إنتاجه مرة أخرى، وهكذا يستمر إلى الأبد، بعد أن يتم إنقاذه مرة واحدة (إذا لم يتم تدميره مطلقًا في هذه الأثناء، وبالتالي يخرج من فئة ليس فقط رأس المال، بل أيضاً من الثروة). إن إجمالي رأس مال البلد، إذن، ليس مجموع رأس مال سنة مضافة إلى رأس مال سنة أخرى؛ ولكن ما حدث في العام الماضي أعيد إنتاجه في شكل جديد هذا العام، بالإضافة إلى زيادة طفيفة ناجمة عن المدخرات الجديدة. ولكن، بمجرد إنقاذ رأس المال، يمكنه الاستمرار في المساعدة بشكل مستمر في الإنتاج إلى الأبد.

يتم استبدال هذا المحراث عند صنعه (إذا كان هناك حاجة إلى محراث، وتم ضبط الإنتاج بشكل مناسب لتلبية الرغبات) بمثل هذه المنتجات الأخرى، والأغذية، وأدوات الإصلاح، وما إلى ذلك، حيث يعيد إلى صانع المحراث جميع السلع المستهلكة في صناعته (مع زيادة تسمى الربح).

وبالعودة إلى توضيحنا للأبجدية، فمن الواضح أن قدرًا معينًا من رأس المال المتحد مع العمل (الذي يشكل ما يمكن تسميته بمحرك إنتاجي) يكمن وراء إنتاج (أ) (مثل المحراث، على سبيل المثال)، والذي يعود إليه إنتاجه. الوجود يرجع.

وينطبق الشيء نفسه على Z. لنفترض أنه تم إنتاج 5000 Z، منها 4000 كافية لتعويض رأس المال الذي استهلكه العمل في العملية، وأن مالك السلعة Z أنفق الـ 1000 Z المتبقية مقابل 1000 من السلعة ج: من الواضح (لم يتم استخدام الأموال حتى الآن) أن هذا التبادل للبضائع ينظم بالكامل حسب رغبات طرفي الصفقة.

لا يتم إنشاء المزيد من السلع ببساطة عن طريق التبادل؛ إن عملية التبادل البسيطة لا تجعل العمال مشغولين بالعمل. ومع ذلك، كان لدى صاحب Z طلب على السلعة A؛ وكان طلبه لا قيمة له، إلا من خلال حقيقة إنتاجه، التي أعطته الثروة الفعلية، أو القوة الشرائية، في شكل Z. ولم يكن طلبه على السلعة A هو الشيء الذي يوظف العمال المنخرطين في إنتاج A، على الرغم من أن الطلب (إذا كانت معروفة مسبقًا) من شأنها أن تجعلهم ينتجون "أ" بدلاً من أي سلعة أخرى - أي أن الطلب على كمية واحدة من الثروة مقابل شيء معين يحدد الاتجاه الذي سيتخذه مالك رأس المال "أ". ولكن بما أن التبادل هو مجرد وفي الشكل الذي يظهر فيه الطلب، فمن الواضح أن الطلب لا يضيف إلى الإنتاج، وبالتالي لا يستخدم العمل في حد ذاته.

وبطبيعة الحال، إذا لم تكن هناك رغبات، فلن يكون هناك طلب، وبالتالي لن يكون هناك إنتاج وتوظيف للعمل. لكننا قد نستنتج من خلال صياغة الافتراض أن الثروة (Z) المقدمة للسلع (A) تستلزم استخدام ثروات أخرى (غير Z) كرأس مال لدعم العملية التي يتم من خلالها إنتاج تلك السلع (A). ولا يشكل أي فرق بالنسبة للاستخدام الحالي للعمالة ما يريده منتجو (أ)، سواء كان مخملًا (مخصصًا للاستهلاك غير المنتج) أو محاريث (مخصصًا للاستهلاك الإنتاجي). حتى لو لم يعد Z يُعرض مقابل A، وإذا لم يعد من الممكن صنع A، فإن العمال الذين كانوا مشغولين سابقًا

بإنتاج A – إذا تم التحذير من التغيير القادم؛ إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن نتائج الخسارة - وجود المصنع، يمكن أن ينتج شيئًا آخر يريده مالك Z.

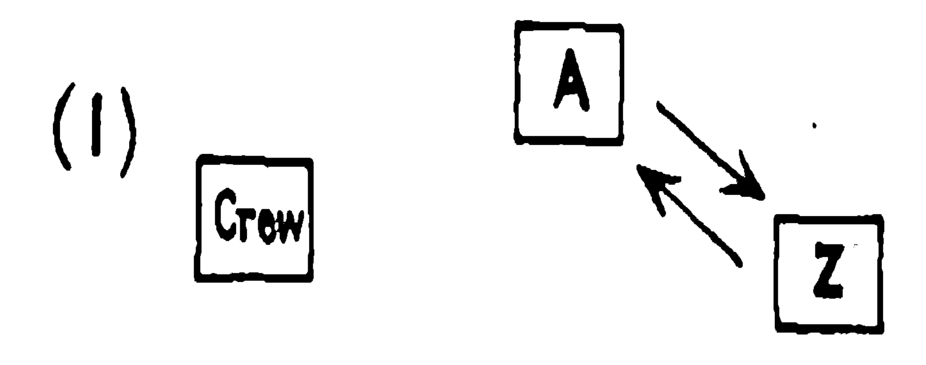
الآن، في المجتمع، كما هو موضح هنا، من المفترض أن يكون جميع العمال مشغولين، وكل رأس المال المستخدم في إنتاج أ، ب، ج، ... س، ص، ض، تخيل مجيء طاقم السفينة الغارقة. بدلاً من استبدال Z بـ A، كما كان من قبل، قد يعرض مالك Z ثروته على الطاقم ليرقصوا له.

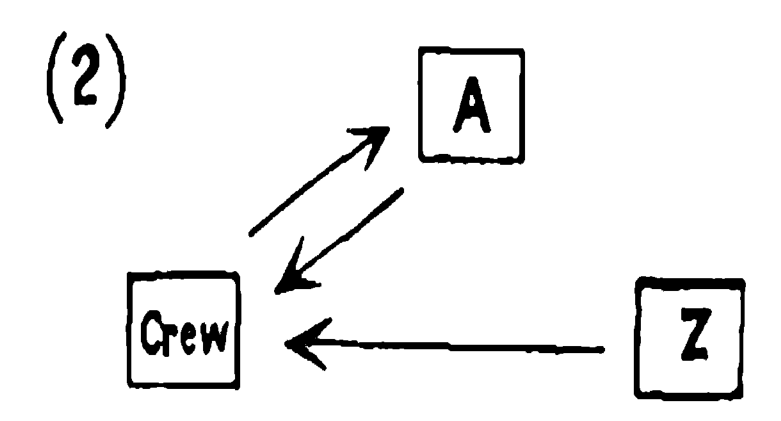
والسؤال الأساسي هو: هل يتم توفير المزيد من فرص العمل للعمال من خلال هذا الإجراء مقارنة بالتبادل السابق مع "أ"؟ أي أنها مجرد مسألة توزيع الثروة بين أفراد المجتمع. لا يتم طرد العمالة العاملة في "أ" من العمل (إذا كان لديهم تحذير). لم يعد هناك ثروة في الوجود، ولكنها موزعة بشكل مختلف عن ذي قبل: الطاقم، بدلاً من المالك السابق، لديه الآن 1000 من Z. وفيما يتعلق بمسألة التوظيف، لا يوجد فرق على أي شروط للطاقم فهمت: ربما تم تعيينهم للوقوف في صف واحد والإعجاب بصاحب Z عند خروجه. ولكن مع ذلك، من الطبيعي أن نفترض أن أفراد الطاقم كانوا يعملون بشكل منتج. ففي هذه الحالة، بعد أن أكلوا الثروة Z، أحدثوا أشياء بدلاً من تلك التي استهلكوها.

ولكن على الرغم من أن هذه العملية الأخيرة مرغوبة اقتصاديًا أكثر لنمو الثروة في المستقبل، إلا أنه لم يتم توظيف عدد أكبر من العمال في ذلك الوقت مما لو كان الطاقم يرقص فقط. لا ينبغي مناقشة مزايا أو عيوب الاستهلاك الإنتاجي هنا. ومع ذلك، فالمقصود منه هو ترسيخ افتراض مفاده أن الثروة المدفوعة على شكل أجور، أو المقدمة للمنتجين، تدعم في حد ذاتها العمل؛ أن الثروة المقدمة مباشرة للعمال بهذه الطريقة توظف عملا أكثر مما لو عرضت فقط مقابل سلع أخرى، أو بعبارة أخرى، من خلال الطلب على السلع؛ أن زيادة الطلب على السلع لا تنطوي على زيادة الطلب على العمل، لأن هذا لا يمكن خلقه إلا عن طريق رأس المال. والفرق الأساسي

هو أن مالك Z في إحدى الحالات، من خلال مبادلة السلع بـ A، لم يتخلى عن قوته الاستهلاكية؛ وفي الحالة الأخرى، من خلال إعطاء Z للطاقم العاطل عن العمل، فقد مر بالفعل بعملية الادخار من خلال التخلي عن استهلاكه الشخصي، وتسليمه إلى الطاقم. إذا استخدمه الطاقم بشكل غير منتج، فسيكون في النهاية كما لو أن مالك Z قد فعل ذلك؛ ولكن في هذه الأثناء تم توظيف العمال الإضافيين. إذا تم توظيف الطاقم بشكل منتج، فإن الادخار الذي تم تحقيقه سيستمر إلى الأبد، كما هو موضح أعلاه، وسيكون العالم أكثر ثراءً بالثروة التي يمكن أن يخلقها رأس المال الإضافي.

قد يتم الاعتراض الآن على أنه إذا لم يعد هناك طلب على A، فسيتم طرد العمال في تلك الصناعة من فرص العمل. من هذا العمل بالتأكيد، ولكن ليس من بين كل الوظائف الأخرى. كان ألف من Z قادرًا على شراء نتائج معينة من العمالة ورأس المال في الصناعة أ، عندما كانت في أيدي مالكها السابق؛ والآن عندما تصبح في أيدي الطاقم، فإنها ستتحكم، كقوة شرائية، في نتائج العمل ورأس المال المعادلة. قد لا يريد الطاقم نفس العناصر التي كان المالك السابق لـ Z، لكنهم سيريدون ما يعادل 1000 من Z في شيء ما، وسيتم إنتاج هذا الشيء الآن بدلاً من A. قد يتم تمثيل العملية برمتها من خلال هذا الرسم البياني.





1. يتم تبادل Z مع A، ويظل الطاقم عاطلاً عن العمل.

2. هنا يمتلك الطاقم Z، وهم أنفسهم يستبدلون Z بأي شيء قد ينتجه A لإشباع رغباتهم، ويتم بعد ذلك توظيف الطاقم.

ومن الممكن أن يكون تدخل المال يعمي بعض العقول عن الفهم الصحيح للعمليات الموضحة أعلاه. ينطبق هذا الافتراض، كما هو مذكور، على شرط المقايضة، ولكنه صحيح أيضًا إذا تم استخدام المال.

تخيل عرضًا لجميع صناعات العالم، A، B، C، ... X، Y، Z، معروضة على مرمى البصر في حقل واحد كبير، وفي البقعة المركزية منتج الذهب والفضة. عندما يتم إنتاج Z، يتم نقله إلى عداد الذهب واستبداله بالمال؛ عندما يتم إنتاج A، يتم نفس الشيء. ثم يتم إعطاء المال الأول مقابل A، والأخير مقابل Z، بحيث يتم في الحقيقة تبادل A مقابل Z من خلال وسيلة المال، تمامًا كما كان الحال قبل اعتبار المال. الآن يمكن أن يقول أحد المعترضين: "إذا لم تكن "أ" مطلوبة، بعد إنتاجها، ولا يمكن بيعها، لأن الطلب من "ز" قد تم سحبه، فلن يتم إرجاع رأس المال المستخدم لـ "أ"، وال سيتم طرد العمال في (أ) من العمل. الجواب بالطبع هو أن حالة الأشياء التي نتأملها هنا هي حالة دائمة وطبيعية حيث يتم تكييف الإنتاج بشكل صحيح مع رغبات الإنسان.

إذا وجد أن (أ) غير مرغوب فيه، بعد إنتاجه، فقد تم ارتكاب خطأ صناعي، وتضيع الثروة تمامًا كما يحدث عند حرقها. إنه إنتاج غير متنوع. المشكلة ليست في نقص الطلب على ما قد ينتجه (أ) (من شيء آخر)، ولكن في عدم قيام منتجي (أ) بصنع ما كانت هناك رغبات له، بسبب الجهل أو الافتقار إلى المعلومات المبكرة عن التصرف في الثروة (ض). ومع ذلك، من الناحية العملية، سيتبين أن معظم السلع يتم تصنيعها بناءً على "أوامر"، وباستثناء الظروف الخاصة، لا يتم إنتاجها فعليًا ما لم يتم توقع وجود سوق. في الواقع، كما يعلم الجميع، فإن الوظيفة الأكثر أهمية لرجل الأعمال الناجح هي تكييف الإنتاج مع السوق، أي مع رغبات المستهلكين.

هناك شكل آخر من أشكال هذا السؤال يحتاج إلى ذكر موجز. من الملاحظ حقًا أن جزءًا كبيرًا من النشاط الصناعي يعمل اليوم، ليس في توفير الاستهلاك الإنتاجي، مثل الغذاء والمأوى والملبس، ولكن في توفير وسائل الراحة والكماليات للاستهلاك

المنخفض والعالي على حد سواء، أو الاستهلاك غير المنتج؛ الآن، إذا لم يكن هناك طلب على الكماليات ووسائل الراحة، فإن العديد من الصناعات الضخمة سوف تختفي من الوجود، وسوف يتم طرد العمالة من العمالة. أليس الطلب على مثل هذه السلع إذن هو سبب الاستخدام الحالي للعمالة؟ لا، ليس كذلك. إن الكماليات ووسائل الراحة هي بالطبع موضوعات لرغبات الإنسان؛ لكن الرغبة وحدها، دون قوة شرائية، لا يمكنها شراء هذه السلع أو إنتاجها.

للحصول على بيانو، يجب على المرء إنتاج السلع، وهذا يعني امتلاك رأس المال، الذي يمكن من خلاله إنتاج السلع، أو القوة الشرائية، التي سيتم تقديمها مقابل البيانو. وهذا ليس كافيا. فحتى بعد أن يقدم رجل، على سبيل المثال، القوة الشرائية، فإنه لن يحصل على بيانو ما لم يكن هناك تراكم لرأس المال العاطل عن العمل، إلى جانب العمالة الجاهزة لتصنيع الآلة. إذا كان رأس المال مشغولاً سابقًا، فلن يكون من الممكن صنع بيانو، على الرغم من أن A كان يقدم ما يعادله من السلع الثمينة. ويمكن القول أن (أ) نفسه لديه الوسائل.

إنه يمتلك الثروة، وإذا كان على استعداد للتخلي عن استخدام هذه الثروة، أو بعبارة أخرى، إنقاذها من خلال تكريسها لإعادة الإنتاج في صناعة البيانو - أي خلق رأس المال اللازم لهذا الغرض - فإن البيانو يمكن صنعها. لكن هذا يوضح مرة أخرى أنه ليس مجرد الرغبة، بل وجود رأس المال، ضروري لإنتاج العمل، وبالتالي لتشغيله. وبالتالي فإن الطلب المتزايد على السلع لا يوفر فرص عمل إضافية للعمالة، ما لم يكن هناك رأس مال لدعم العمالة.

تنجم بعض النتائج الطبيعية المهمة عن هذا الاقتراح: (أ) عندما تخلق دولة ما، بموجب تشريعاتها، طلبًا محليًا على السلع الأساسية، فإن ذلك لا يوفر في حد ذاته فرص عمل إضافية للعمالة. إذا كانت البضائع قد تم شراؤها من قبل في الخارج، بموجب حرية التقدير، فإذا تم إنتاجها في الداخل، فيجب أن تتطلب المزيد من رأس

المال والعمالة، وإلا فلن يتم جلبها من بلدان أجنبية. إذا تم إنتاجها في الداخل، فسوف يتطلب الأمر شرائها، أكثر مما تم إرساله سابقًا إلى الخارج؛ أو يجب على البعض الاستغناء عنه. ولا يمكن للتشريع، بحكم الأمر الواقع، أن يخلق رأس المال، ولا يمكن تحقيق المزيد من فرص العمل إلا عن طريق زيادة رأس المال. ومع ذلك، فمن الممكن أن يؤدي التشريع إلى استخدام أكثر فعالية لرأس المال الحالي؛ ولكن يجب أن تكون هذه مسألة حقيقة، يتم تسويتها حسب الظروف في كل حالة على حدة. ليس شيئًا أن تحكمه المبادئ.

(ب) يستنتج من الافتراض السابق أيضًا أن الضرائب المفروضة على الأغنياء، والتي يدفعها الادخار من استهلاكهم للكماليات، لا تقع على عاتق الفقراء بسبب انخفاض الطلب على السلع؛ حيث أن هذا الطلب، كما رأينا، لا يخلق أو يقلل الطلب على العمل. ولكن إذا كانت الضرائب المفروضة على الأغنياء تُدفع من خلال المدخرات مما كان سينفقه الأغنياء على الأجور، فإذا أنفقت الحكومة مبلغ الإيرادات المأخوذة على هذا النحو في الشراء المباشر للعمالة، مثل الجنود والبحارة، فإن الضريبة ستفعل. لا تقع على عاتق الطبقة العاملة ككل. وعندما تستولي الحكومة على تلك الثروة التي كانت في السابق رأسمالا، أو تحرقها، أو تبددها في الحرب، فإنها لم تعد موجودة كوسيلة لإنتاج الثروة أو استخدام العمل مرة أخرى.

الفصل الخامس. في رأس المال المتداول والثابت.

1. رأس المال الثابت والمتداول.

من رأس المال العامل في إنتاج أي سلعة، هناك جزء لم يعد موجودًا كرأسمال بعد استخدامه مرة واحدة؛ لم يعد قادرا على تقديم الخدمة للإنتاج، أو على الأقل ليس نفس الخدمة، ولا نفس النوع من الإنتاج. مثل ذلك، على سبيل المثال، جزء رأس المال الذي يتكون من مواد. الشحم والقلويات التي يصنع منها الصابون، بمجرد استخدامها في التصنيع، يتم تدميرها على أنها قلوية وشحم. ويجب أن يوضع في نفس القسمة جزء من رأس المال الذي يدفع كأجور، أو يستهلك كمعيشة للعمال. ذلك الجزء من رأسمال عامل غزل القطن الذي يدفعه لعماله، بمجرد دفعه، لم يعد موجودا كرأسمال له، أو كرأسمال لعامل غزل القطن.

رأس المال الذي يؤدي بهذه الطريقة كامل وظيفته في الإنتاج الذي ينخرط فيه، من خلال استخدام واحد، يسمى رأس المال المتداول. وهذا المصطلح، وهو ليس مناسبًا تمامًا، مشتق من الظروف التي تتطلب أن يتجدد هذا الجزء من رأس المال باستمرار عن طريق بيع المنتج النهائي، وعندما يتجدد يتم فصله دائمًا عن شراء المواد ودفع الأجور؛ بحيث تقوم بعملها، لا عن طريق الاحتفاظ بها، بل عن طريق تغيير الأيدي.

غير أن جزءا كبيرا آخر من رأس المال يتكون من أدوات إنتاج ذات طابع دائم إلى حد ما؛ التي تنتج تأثيرها ليس من خلال الانفصال عنها، بل من خلال الاحتفاظ بها؛ والتي لا تستنفد فعاليتها باستخدام واحد. وتنتمي إلى هذه الفئة المباني والآلات وكل أو معظم الأشياء المعروفة باسم الأدوات أو الأدوات. إن ديمومة بعض هذه الأدوات

كبيرة، وتستمر وظيفتها كأدوات إنتاجية من خلال التكرار المتكرر للعملية الإنتاجية. وفي هذه الفئة يجب أيضًا تضمين رأس المال الغارق (كما هو الحال في التعبير) في التحسينات الدائمة للأرض. كذلك يتم إنفاق رأس المال مرة واحدة وإلى الأبد، في بداية مشروع ما، لتمهيد الطريق للعمليات اللاحقة: تكلفة فتح منجم، على سبيل المثال؛ لقطع القنوات وشق الطرق أو الأرصفة.

ويمكن إضافة أمثلة أخرى، لكن هذه كافية. رأس المال الموجود في أي من هذه الأشكال الدائمة، والذي ينتشر عائده على مدى فترة زمنية مماثلة، يسمى رأس المال الثابت.

أما بالنسبة لرأس المال الثابت، فبعض أنواعه تتطلب التجديد بين الحين والآخر أو بشكل دوري. هذه هي جميع الأدوات والمباني: فهي تتطلب، على فترات، تجديدًا جزئيًا عن طريق الإصلاحات، وفي النهاية تهالكت تمامًا. وفي حالات أخرى، لا يتطلب رأس المال تجديدًا كاملاً، ما لم يكن ذلك نتيجة لحادث غير عادي. إن الرصيف أو القناة، بمجرد إنشائها، لا تحتاج إلى إعادة صنعها، مثل الآلة، ما لم يتم تدميرها عمدًا. إن أكثر أنواع رأس المال الثابت ديمومة هو ذلك الذي يُستخدم في زيادة الإنتاجية لعامل طبيعي، مثل الأرض.

العودة إلى التمييز النظري بين رأس المال الثابت والمتداول. وبما أن كل الثروة المخصصة لاستخدامها في إعادة الإنتاج تقع ضمن تسمية رأس المال، فإن هناك أجزاء من رأس المال لا تتفق مع تعريف أي من النوعين منه؛ على سبيل المثال، مخزون البضائع التامة الصنع التي يمتلكها المصنع أو التاجر في أي وقت غير مبيعة في مستودعاته.

لكن هذا، على الرغم من كونه رأس المال من حيث وجهته، ليس بعد رأس مالاً في الممارسة الفعلية؛ فهو لا يشارك في الإنتاج، ولكن يجب أولاً بيعه أو تبادله، أي تحويله

إلى قيمة معادلة لبعض السلع الأخرى، وبالتالي فهو ليس بعد رأسمالًا ثابتًا أو متداولًا، بل سيصبح إما أحدهما أو الآخر، أو ليتم تقسيمها في نهاية المطاف بينهما.

2. زيادة رأس المال الثابت، عندما يكون ذلك على حساب التداول ضارًا للعمال.

هناك فرق كبير بين آثار التداول وتأثيرات رأس المال الثابت، على كمية الناتج الإجمالي للبلد. وبما أن رأس المال المتداول يتم تدميره على هذا النحو، فإن نتيجة الاستخدام الواحد يجب أن تكون إعادة إنتاج تساوي كامل كمية رأس المال المتداول المستخدم، بالإضافة إلى الربح. ولكن هذا ليس ضروريا بأي حال من الأحوال في حالة رأس المال الثابت. وبما أن الآلات، على سبيل المثال، لا تستهلك بالكامل في استخدام واحد، فليس من الضروري أن يتم استبدالها بالكامل من منتج ذلك الاستخدام. تفي الآلة بغرض صاحبها إذا أدخلت خلال كل فترة زمنية ما يكفي لتغطية نفقات الإصلاحات وتدهور القيمة الذي أصاب الآلة خلال نفس الفترة، مع فائض يكفي لإنتاج الآلة العادية. الربح على كامل قيمة الجهاز.

ويترتب على ذلك أن كل زيادة في رأس المال الثابت، عندما تتم على حساب التداول، يجب أن تضر، على الأقل مؤقتا، بمصالح العمال. وهذا لا يصدق على الآلات وحدها، بل على كل التحسينات التي يغرق بها رأس المال؛ أي أنه أصبح غير قادر بشكل دائم على تطبيقه على صيانة وأجور العمل.

من المحتمل جدًا أنه في السنوات الخمس والعشرين التي سبقت ذعر عام 1873، وبسبب التقدم في الاختراع، تم تحفيز الصناعات في الولايات المتحدة التي تستخدم الكثير من الآلات بشكل غير مبرر مقارنة بالصناعات الأخرى، وأن إعادة التعديل كانت بطيئة ومعقدة. عملية مؤلمة. وبعد الانهيار، تركت أعداد كبيرة الصناعات التحويلية لتدخل الصناعات الاستخراجية.

والحجة التي يعتمد عليها معظم أولئك الذين يؤكدون أن الآلات لا يمكن أن تلحق الضرر بالطبقة العاملة هي أنه من خلال خفض الإنتاج، فإنها تخلق طلبًا متزايدًا على السلعة، مما يتيح، بعد فترة طويلة، لعدد أكبر من الأشخاص من أي وقت مضى العثور على عمل في إنتاجه. لا يبدو لي أن هذه الحجة لها الوزن الذي يُنسب إليها عادةً. والحقيقة، على الرغم من ذكرها بشكل فضفاض، هي بلا شك صحيحة في كثير من الأحيان. لا شك أن الناسخين الذين طردوا من وظائفهم بسبب اختراع الطباعة سرعان ما فاق عددهم عدد المؤلفين والصحفيين الذين أخذوا مكانهم؛ وعدد العمال المستخدمين الآن في صناعة القطن أكبر بعدة مرات مما كان مشغولًا سابقًا باختراعات هارجريفز وأركرايت، مما يدل على أنه، إلى جانب رأس المال الثابت الهائل الذي يشرع الآن في التصنيع، فإنه يستخدم أيضًا رأس مال أكبر بكثير. رأس المال المتداول أكثر من أي وقت مضى.

ولكن إذا كان رأس المال هذا يُسحب من أعمال أخرى، وإذا كانت الأموال التي حلت محل رأس المال الغارق في الآلات الباهظة الثمن لم يتم توفيرها عن طريق أي مدخرات إضافية ناتجة عن التحسينات، بل عن طريق سحب من رأس المال العام للجماعة، فما هو الأفضل؟ الطبقات العاملة لمجرد النقل؟

هناك آلة تستخدم لتحجيم خيوط القطن لتحضيرها للنسيج، وتجفيفها على أسطوانة بخارية، وكان أجر الحضور عليها دولارين فقط في اليوم، مقارنة بنفقات العمل البالغة أربعة عشر دولارًا في اليوم. يوم لإنجاز نفس الغايات قبل اختراع الآلة.

إن كل المحاولات الرامية إلى إثبات أن الطبقات العاملة، ككيان جماعي، لا يمكنها أن تعاني مؤقتًا من جراء إدخال الآلات، أو من خلال إغراق رأس المال في التحسينات الدائمة، هي في رأيي مغالطة بالضرورة. إن حقيقة أنهم سيعانون في قسم الصناعة المعين الذي ينطبق عليه التغيير أمر معترف به بشكل عام، وواضح للحس السليم؛ ولكن كثيرًا ما يقال إنه على الرغم من سحب العمالة من العمل في إحدى الأقسام،

إلا أنه يتم فتح عمل معادل تمامًا له في أقسام أخرى، لأن ما يدخره المستهلكون من الرخص المتزايد لسلعة معينة يمكنهم من زيادة استهلاكهم لمواد أخرى، وبالتالي زيادة الطلب على أنواع أخرى من العمالة. وهذا أمر معقول، ولكنه، كما تبين في الفصل الأخير، ينطوي على مغالطة؛ فالطلب على السلع يختلف تمامًا عن الطلب على العمالة. صحيح أن المستهلكين لديهم الآن وسائل إضافية لشراء أشياء أخرى؛ لكن هذا لن يخلق الأشياء الأخرى، ما لم يكن هناك رأس مال لإنتاجها، ولم يطلق التحسين أي رأس مال، حتى لو لم يمتص بعضًا منه من الاستخدامات الأخرى.

وإذا كان التحسين قد أدى إلى خفض تكلفة الإنتاج، فإنه غالبا ما يتطلب رأس مال أقل (فضلا عن عمالة أقل) لإنتاج نفس الكمية من السلع؛ أو، وهو نفس الشيء، منتج متزايد بنفس رأس المال.

3. — هذا نادرًا ما يحدث.

ومع ذلك، لا أعتقد أن التحسينات في الإنتاج، عندما يتم التعامل مع الأمور فعليًا، غالبًا ما تكون ضارة، إن وجدت، حتى مؤقتًا، للطبقات العاملة في مجملها. وستكون كذلك إذا حدثت فجأة بكمية كبيرة، لأن الكثير من رأس المال الغارق يجب بالضرورة في هذه الحالة أن يتم توفيره من الأموال المستخدمة بالفعل كرأس مال متداول. لكن التحسينات يتم إدخالها دائما بشكل تدريجي للغاية، ونادرا ما يتم ذلك أو لا يتم ذلك أبدا عن طريق سحب رأس المال المتداول من الإنتاج الفعلي، ولكن يتم إجراؤه من خلال استخدام الزيادة السنوية. أشك في إمكانية العثور على مثال واحد للزيادة الكبيرة في رأس المال الثابت، في وقت ومكان لم يكن فيه رأس المال المتداول يتزايد بسرعة بالمثل.

في الولايات المتحدة، بينما انخفضت تكلفة المتر من السلع المصنعة، وبالتالي أصبحت في متناول الطبقات الفقيرة أكثر من ذي قبل، زاد رأس المال العامل في

المصنوعات بحيث يسمح بتوظيف عدد أكبر بكثير من الأشخاص، كما سيفعل ذلك أيضًا. يمكن رؤيتها من خلال المقارنة التالية لعام 1860 مع عام 1880 المأخوذة من آخر إقرارات التعداد. (الخلاصة، 1880، ص 928، 930.)

إجمالي المبلغ المدفوع للأجور خلال العام.	متوسط الأيدي العاملة.	عدد رأس المال (بالآلاف).	عدد المنشآت.	
378,878,966 دولار	1,311,246	1,009,855 دولار	140,433	1860
947,953,795	2,732,595	2,790,272	253,852	1880

«منذ مائة عام، كان لا بد أن يكون هناك حاجة ماسة إلى شخص واحد في كل أسرة مكونة من خمسة أو ستة أفراد ليغزل وينسج يدويًا الأقمشة اللازمة للملابس الهزيلة للناس؛ أما الآن فإن شخصًا واحدًا من بين مائتين أو مائتين وخمسين شخصًا يحتاج فقط إلى العمل في المصنع لإنتاج الأقمشة القطنية والصوفية في أكثر دول العالم ثراءً بالملابس.»[112]

ويجب أن نضيف إلى هذه الاعتبارات أنه حتى لو أدت التحسينات لبعض الوقت إلى خفض الإنتاج الإجمالي ورأس المال المتداول للمجتمع، فإنها لن تميل على المدى الطويل إلى زيادة كليهما. إن هذا الميل للتحسينات في الإنتاج للتسبب في زيادة التراكم، وبالتالي زيادة الإنتاج الإجمالي في نهاية المطاف، حتى لو أدى إلى تقليله مؤقتًا، سوف يتخذ طابعًا أكثر حسمًا إذا بدا أن هناك حدودًا يمكن تعيينها لكل من تراكم رأس المال وتراكم رأس المال. زيادة الإنتاج من الأرض، وهي الحدود التي يتم تحقيقها بمجرد الوصول إليها، ويجب أن تتوقف كل الزيادة الإضافية في الإنتاج؛ لكن التحسينات في الإنتاج، مهما كانت آثارها الأخرى، تميل إلى إبعاد أحد هذين الحدين

أو كليهما. والآن، هذه هي الحقائق التي ستظهر في أوضح ضوء في مرحلة لاحقة من تحقيقنا. سوف يتبين أن كمية رأس المال التي سوف، أو حتى التي يمكن، أن تتراكم في أي بلد، وكمية الإنتاج الإجمالي التي سوف، أو حتى التي يمكن جمعها، تتناسب مع حالة فنون الصناعة. الإنتاج موجود؛ وأن كل تحسن، حتى لو أدى في ذلك الوقت إلى تقليل رأس المال المتداول وإجمالي الإنتاج، يفسح في النهاية مجالًا لكمية أكبر من كليهما مما كان يمكن أن يوجد لولا ذلك. هذا هو الرد القاطع على الاعتراضات ضد الآلات؛ والدليل الذي ينشأ من ذلك على المنفعة النهائية للعمال من الاختراعات الميكانيكية، حتى في حالة المجتمع القائمة، سيُنظر إليه فيما بعد على أنه قاطع.[113]

الفصل السادس. من الأسباب المؤثرة على كفاءة الإنتاج.

1. الأسباب العامة للإنتاجية المتفوقة.

السبب الأكثر وضوحا للإنتاجية المتفوقة هو ما يسمى المزايا الطبيعية. هذه مختلفة. خصوبة التربة هي واحدة من العناصر الرئيسية. تأثير المناخ [هو ميزة أخرى، و] يتمثل في تقليل المتطلبات المادية للمنتجين.

في غزل خيوط القطن الدقيقة جدًا، يمنح المناخ الطبيعي في إنجلترا بعض المزايا في بعض أجزاء البلاد من حيث الرطوبة والظروف الكهربائية المناسبة التي يمكن إجراء العملية بها في الخارج؛ بينما في الولايات المتحدة من الضروري بشكل عام خلق جو اصطناعي. في الغزل العادي في بلادنا يتم إنجاز المزيد عندما تكون الريح في ربع واحد أكثر من الربع الآخر. تقلل الرياح الشمالية الغربية الجافة في نيو إنجلاند من كمية المنتج، في حين أن الرياح الشمالية الشرقية الجافة في إنجلترا لها تأثير مماثل، ويقال إنها دفعت عمليا غزالي القطن من مانشستر إلى أولدهام، حيث يكون المناخ أكثر رطوبة. ولم يتم بعد التأكد من الأسباب الكاملة لهذه الحقائق.

ويوضح خبراء صناعة الصوف أيضًا أن جودة الصوف وأليافه تعتمد على التربة والمناخ الذي ترعى فيه الأغنام. عندما يتم نقل أغنام أوهايو إلى تكساس، يفقد صوفها في غضون سنوات قليلة الجودة المميزة التي كان يتمتع بها سابقًا، ويكتسب طابعًا جديدًا ينتمي إلى سلالات تكساس. الصوف الذي تنتجه مجموعة من الظروف المناخية يختلف تمامًا عن الصوف الذي تنتجه مجموعة أخرى، ويستخدمه المصنعون لأغراض مختلفة.

في المناطق الحارة، يمكن للبشرية أن تعيش في راحة مع سكن أقل كمالا، وملابس أقل؛ الوقود، وهو ضرورة الحياة المطلقة في المناخات الباردة، يكاد يستغنون عنه، باستثناء الاستخدامات الصناعية. كما أنها تتطلب كمية أقل من الغذاء. ومن بين المزايا الطبيعية، إلى جانب التربة والمناخ، لا بد من ذكر وفرة الإنتاج المعدني، في ظروف مناسبة، وقابلية العمل بعمالة معتدلة.

هذه هي حقول الفحم في بريطانيا العظمى، التي تفعل الكثير لتعويض سكانها عن مساوئ المناخ؛ والمورد الأقل جودة الذي تمتلكه هذه الدولة والولايات المتحدة، والذي يتمثل في إمدادات وفيرة من خام الحديد الذي يمكن اختزاله بسهولة، على عمق ليس كبيرًا تحت سطح الأرض، وعلى مقربة من رواسب الفحم المتاحة لاستغلاله. ولكن ربما الميزة الأكبر من كل ذلك هو الوضع البحري، خاصة عندما يكون مصحوبا بموانئ طبيعية جيدة؛ وبجوارها أنهار عظيمة صالحة للملاحة. تتكون هذه المزايا بالكامل بالفعل من توفير تكلفة النقل. لكن قليلين، الذين لم يدرسوا الموضوع، لديهم أي فكرة كافية عن حجم الميزة الاقتصادية التي يتضمنها ذلك.

وباعتبارها السبب الثاني من الأسباب [العامة] للإنتاجية المتفوقة، يمكننا تصنيف طاقة العمل الأكبر. بهذا لا ينبغي أن نفهم الطاقة العرضية، بل الطاقة المنتظمة والمعتادة. العنصر الثالث الذي يحدد إنتاجية عمل المجتمع هو المهارة والمعرفة الموجودة فيه، سواء كانت مهارة ومعرفة العمال أنفسهم أو أولئك الذين يوجهون عملهم. إن إنتاجية عمل الناس محدودة بمعرفتهم بفنون الحياة، وهو أمر بديهي، وأن أي تقدم في تلك الفنون، وأي تطبيق محسن لأشياء أو قوى الطبيعة في الاستخدامات الصناعية، يتيح نفس القدر من المعرفة. وكثافة العمل لزيادة إنتاج أكبر. يتمثل أحد الأقسام الرئيسية لهذه التحسينات في اختراع واستخدام الأدوات والآلات.

إن الافتقار إلى الحس العملي السليم، الذي يجعل غالبية الطبقة العاملة مثل هذه الآلات الحاسبة السيئة - الأمر الذي يجعل، على سبيل المثال، اقتصادهم المحلي متهورًا للغاية ومتراخيًا وغير منتظم - يجب أن يحرمهم من أهلية أي عمل باستثناء درجة منخفضة من العمل الذكي، وجعل صناعتهم أقل إنتاجية بكثير مما قد تكون عليه مع نفس الطاقة. إن الصفات الأخلاقية للعمال لا تقل أهمية عن المثقف بالنسبة لكفاءة وقيمة عملهم. وبغض النظر عن آثار الإدمان على قدراتهم الجسدية والعقلية، وعن تأثيرات العادات المتقلبة وغير المستقرة على طاقة واستمرارية عملهم (وهي نقاط يسهل فهمها بحيث لا تتطلب الإصرار عليها)، فمن الجدير بالتأمل كم من يعتمد التأثير الإجمالي لعملهم على مصداقيتهم.

ومن بين الأسباب الثانوية التي تحدد إنتاجية العناصر الإنتاجية، أهمها الأمن. وأعني بالأمن اكتمال الحماية التي يوفرها المجتمع لأعضائه.

2. الجمع بين العمل وتقسيمه يزيد من الإنتاجية.

في تعداد الظروف التي تعزز إنتاجية العمل، تركنا واحدة دون أن نمسها، وهي التعاون، أو العمل المشترك للأعداد. ومن بين هذه المساعدة الكبيرة للإنتاج، استحوذت إدارة واحدة، تُعرف باسم تقسيم العمل، على حصة كبيرة من اهتمام الاقتصاديين السياسيين؛ بجدارة، ولكن مع استبعاد الحالات والأمثلة الأخرى لنفس القانون الشامل. في رفع الأوزان الثقيلة، على سبيل المثال، في قطع الأشجار، ونشر الأخشاب، وجمع الكثير من القش أو الذرة خلال فترة قصيرة من الطقس الجيد، وفي تجفيف مساحة كبيرة من الأرض خلال الموسم القصير عندما وقد تتم مثل هذه الأعمال على الوجه الصحيح، في شد الحبال على ظهر السفينة، وفي تجديف القوارب الكبيرة، وفي بعض عمليات التعدين، وفي إقامة السقالات للبناء، وفي تكسير الحجارة لإصلاح الطريق. ، بحيث يظل الطريق بأكمله في حالة جيدة دائمًا: في كل هذه

العمليات البسيطة، وآلاف أخرى، من الضروري للغاية أن يعمل العديد من الأشخاص معًا، في نفس الوقت، وفي نفس المكان، وفي نفس المكان. بنفس الطريقة. [ولكن] في الوضع الحالي للمجتمع، فإن تربية الأغنام وإطعامها هي مهنة مجموعة واحدة من الناس؛ وتلبيس الصوف لتحضيره للغزال هو تلبيس آخر؛ غزله في خيط الثلث. نسج الخيط في القماش الجوخ للربع ؛ وصباغة القماش بالخمس. جعله معطفا من السدس. دون حساب العدد الكبير من شركات النقل والتجار والعوامل وتجار التجزئة الذين تم طلبهم في المراحل المتعاقبة من هذا التقدم.

وبدون بعض الفصل بين الوظائف، لن يتم إنتاج سوى القليل جدًا من الأشياء على الإطلاق. لنفترض أن مجموعة من الأشخاص، أو عددًا من العائلات، يعملون جميعًا بنفس الطريقة على وجه التحديد؛ تستقر كل عائلة على قطعة أرض خاصة بها، وتزرع عليها من خلال عملها الغذاء اللازم لقوتها الخاصة، وبما أنه لا يوجد أشخاص يشترون أي فائض من الإنتاج حيث يكون الجميع منتجين، يجب على كل عائلة أن تنتج داخل نفسها ما يستهلكه من مواد أخرى. في مثل هذه الظروف، إذا كانت التربة خصبة إلى حد مقبول، ولم يكن السكان يسيرون بشكل وثيق في أعقاب الكفاف، فسيكون هناك بلا شك نوع من المصنوعات المحلية؛ وربما كان من الممكن غزل ملابس الأسرة ونسجها داخلها، ربما من خلال عمل النساء (الخطوة الأولى في الفصل بين الوظائف)؛ وسيتم إنشاء مسكن من نوع ما والحفاظ عليه من خلال عملهم الموحد. ولكن باستثناء الطعام البسيط (غير المستقر أيضًا بسبب تقلبات الفصول)، والملابس الخشنة، والسكن غير المثالي للغاية، فمن الصعب أن تنتج الأسرة أي شيء أكثر من ذلك.

لنفترض أن مجموعة من الحرفيين، مزودة بالأدوات والطعام الكافي لصيانتها لمدة عام، تصل إلى الريف وتستقر في وسط السكان. ويشغل هؤلاء المستوطنون الجدد أنفسهم بإنتاج سلع للاستخدام أو للزينة تتكيف مع أذواق الناس البسطاء؛ وقبل

أن ينفد طعامهم يكونون قد أنتجوها بكميات كبيرة، وهم على استعداد لاستبدالها بالمزيد من الطعام. لقد تغير الوضع الاقتصادي لسكان الأراضي بشكل كبير الآن. لقد أتيحت لهم الفرصة للحصول على وسائل الراحة والكماليات. فالأشياء التي، على الرغم من أنهم اعتمدوا فقط على عملهم الخاص، لم يكن بإمكانهم الحصول عليها أبدًا، لأنهم لم يكن بإمكانهم إنتاجها، أصبحت الآن في متناولهم إذا تمكنوا من النجاح في إنتاج كمية إضافية من الغذاء والضروريات.

ومن ثم يتم حثهم على زيادة إنتاجية صناعتهم. ويشكل المستوطنون الجدد ما يسمى بسوق فائض الإنتاج الزراعي؛ وقد أدى وصولهم إلى إثراء المستوطنة، ليس فقط بالمواد المصنعة التي ينتجونها، ولكن أيضًا بالطعام الذي لم يكن من الممكن إنتاجه لولا وجودهم هناك لاستهلاكه.

ولا تعارض بين هذا المذهب وبين ما قلناه من قبل،أن سوق السلع لا يشكل فرص عمل للعمالة. لقد تم بالفعل توفير فرص العمل لعمل المزارعين؛ إنهم ليسوا مدينين لطلب الوافدين الجدد بقدرتهم على الحفاظ على أنفسهم. ما يفعله هذا الطلب بالنسبة لهم هو استدعاء عملهم إلى زيادة النشاط والكفاءة؛ لتحفيزهم، بدوافع جديدة، على مجهودات جديدة.

ومن هذه الاعتبارات، يبدو أنه نادرًا ما يكون لدى أي بلد زراعة منتجة ما لم يكن لديه عدد كبير من سكان المدن، أو، البديل الوحيد المتاح، تجارة تصدير كبيرة في المنتجات الزراعية لتزويد السكان في أماكن أخرى. أستخدم عبارة "سكان المدينة" للاختصار، للإشارة إلى سكان غير زراعيين.

لقد وجد أن القوة الإنتاجية للعمل تزداد من خلال الاستمرار في الانفصال أكثر فأكثر؛ وذلك بتقسيم كل عملية صناعية إلى أجزاء أكثر فأكثر، بحيث يقتصر كل عامل على عدد أقل من العمليات البسيطة. وهكذا، مع مرور الوقت، تنشأ تلك الحالات الرائعة

لما يسمى بتقسيم العمل، والتي يعرفها جميع القراء في مواضيع من هذا النوع. إن المثال التوضيحي الذي قدمه آدم سميث عن صناعة الدبوس، على الرغم من أنه معروف جيدًا، إلا أنه يصل إلى درجة أنني سأغامر بنسخه مرة أخرى: "تنقسم عملية صنع الدبوس إلى حوالي ثمانية عشر عملية متميزة.

يسحب رجل السلك، وآخر يقوّمه، والثالث يقطعه، والرابع يوجهه، والخامس يطحنه من الأعلى لاستلام الرأس؛ فصنع الرأس يتطلب عمليتين أو ثلاث عمليات متميزة؛ إن ارتدائه هو عمل غريب؛ لتبييض الدبابيس شيء آخر؛ بل إن وضعها في الورق يعد حرفة في حد ذاتها... لقد رأيت مصنعًا صغيرًا يعمل فيه عشرة رجال فقط، ويقوم بعضهم، بالتالي، بعمليتين أو ثلاث عمليات متميزة. ولكن على الرغم من أنهم كانوا فقراء للغاية، وبالتالي تم تجهيزهم بشكل غير مبالٍ بالآلات اللازمة، إلا أنهم، عندما بذلوا جهدهم، تمكنوا من صنع حوالي اثني عشر رطلاً من الدبابيس في اليوم.

يوجد في الجنيه ما يزيد عن أربعة آلاف دبابيس ذات حجم متوسط. وبالتالي، يستطيع هؤلاء الأشخاص العشرة أن يصنعوا بينهم ما يزيد عن ثمانية وأربعين ألف دبوس في اليوم. ولذلك فإن كل شخص يصنع جزءًا عُشرًا من ثمانية وأربعين ألف دبوس، يمكن اعتباره أنه يصنع أربعة آلاف وثمانمائة دبوس في اليوم. ولكن إذا كانوا جميعًا قد عملوا بشكل منفصل ومستقل، ودون أن يكون أي منهم قد تلقى تعليمًا في هذا العمل الغريب، فمن المؤكد أنهم لم يتمكنوا من صنع عشرين دبوسًا، وربما ليس دبوسًا واحدًا في يوم واحد.

3. مزايا تقسيم العمل.

إن أسباب زيادة الكفاءة التي يمنحها تقسيم الوظائف للعمل هي أسباب مألوفة للغاية بحيث لا تتطلب تحديدًا؛ ولكن من المفيد محاولة تعدادها بالكامل. وقد اختزلها آدم سميث إلى ثلاثة: «أولًا، زيادة البراعة لدى كل عامل على حدة؛ وثانيًا،

توفير الوقت الذي يضيع عادة في الانتقال من نوع عمل إلى آخر؛ وأخيرًا، اختراع عدد كبير من الآلات التي تسهل العمل وتختصره، وتمكن رجلًا واحدًا من القيام بعمل الكثيرين.

ومن بين هذه الأمور، فإن زيادة مهارة العامل الفردي هي الأكثر وضوحًا وشمولية. ولا يترتب على ذلك أنه نظرًا لأن الشيء قد تم إنجازه في كثير من الأحيان، فسيتم إنجازه بشكل أفضل. ويعتمد ذلك على ذكاء العامل، وعلى درجة عمل عقله مع يديه. ولكن سيتم ذلك بسهولة أكبر. وهذا ينطبق على العمليات العقلية كما يصدق على العمليات الجسدية. حتى الطفل، بعد الكثير من التدريب، يلخص عمودًا من الأرقام بسرعة تشبه الحدس.

إن فعل التحدث بأي لغة، أو القراءة بطلاقة، أو تشغيل الموسيقى عند النظر، هي حالات رائعة بقدر ما هي مألوفة. ومن بين الأفعال الجسدية، يعد الرقص، وتمارين الجمباز، وسهولة وذكاء التنفيذ على آلة موسيقية، أمثلة على السرعة والسهولة المكتسبة عن طريق التكرار. في العمليات اليدوية الأبسط، يتم بالطبع إنتاج التأثير بشكل أسرع.
الميزة الثانية التي ذكرها آدم سميث على أنها ناشئة عن تقسيم العمل هي الميزة التي لا يسعني إلا أن أفكر في أنه يضع عليها ومن قبل الآخرين ضغطًا أكبر مما يستحق. ولإيفاء رأيه بالعدل الكامل، سأقتبس عرضه الخاص له: «من المستحيل الانتقال بسرعة كبيرة من نوع من العمل إلى نوع آخر، يتم تنفيذه في مكان مختلف، وبأدوات مختلفة تمامًا. إن حائك الريف، الذي يزرع مزرعة صغيرة، يجب أن يضيع قدرًا كبيرًا من الوقت في الانتقال من نوله إلى الحقل، ومن الحقل إلى نوله. عندما يمكن تنفيذ الحرفتين في نفس ورشة العمل، فإن ضياع الوقت يكون بلا شك أقل بكثير. بل هو حتى في هذه الحالة، ومع ذلك، كبير جدا. عادة ما يتسكع

الرجل قليلاً في تحويل يده من نوع من العمل إلى آخر. أنا بعيد جدًا عن الإيحاء بأن هذه الاعتبارات ليس لها أي وزن؛ ولكن أعتقد أن هناك اعتبارات مضادة يتم التغاضي عنها. إذا كان أحد أنواع العمل العضلي أو العقلي مختلفًا عن نوع آخر، فإنه لهذا السبب بالذات يكون إلى حد ما راحة من ذلك الآخر؛ وإذا لم يتم الحصول على أعظم النشاط على الفور في الاحتلال الثاني، فلا يمكن أيضًا إطالة الاحتلال الأول إلى أجل غير مسمى دون بعض الاسترخاء في الطاقة.

ومن التجارب الشائعة أن تغيير المهنة غالبًا ما يوفر الراحة عندما يكون من الضروري الحصول على راحة كاملة، وأن الشخص يمكنه العمل لساعات أطول دون تعب في سلسلة من المهن، مما لو كان مقتصرًا خلال الوقت كله على وظيفة واحدة. [116]المهن المختلفة تستخدم عضلات مختلفة، أو طاقات مختلفة للعقل، بعضها يريح وينتعش والبعض الآخر يعمل. فالعمل الجسدي في حد ذاته يعتمد على العقل، والعكس صحيح. إن التنوع نفسه له تأثير منشط على ما يجب أن نطلق عليه، بسبب عدم وجود تسمية أكثر فلسفية، الأرواح الحيوانية - وهو أمر مهم للغاية لكفاءة جميع الأعمال غير الميكانيكية، وليس غير مهم حتى بالنسبة لذلك.

الميزة الثالثة التي ينسبها آدم سميث إلى تقسيم العمل هي، إلى حد ما، ميزة حقيقية. من المرجح أن تحدث الاختراعات التي تهدف إلى توفير العمالة في عملية معينة لأي شخص بما يتناسب مع توجيه أفكاره بشكل مكثف إلى تلك المهنة، واستخدامها باستمرار.

وهذا أيضاً لا يمكن أن يكون صحيحاً تماماً. «مؤسس صناعة القطن كان حلاقًا. كان مخترع النول الآلي رجل دين. ابتكر أحد المزارعين تطبيق المروحة اللولبية. يعد صاحب متجر السلع الفاخرة واحدًا من أكثر التجريبيين جرأة في مجال الزراعة. التصميم المعماري الأكثر روعة في يومنا هذا تم تأثيثه بواسطة بستاني. أول من قام

بتزويد لندن بالمياه كان صائغاً. كان أول صانع واسع النطاق للطرق الإنجليزية رجلاً أعمى، لم ينشأ عن التجارة. كان والد الملاحة الداخلية الإنجليزية دوقًا، وكان مهندسه كاتب طاحونة. وكان أول باني عظيم للجسور الحديدية بنّاءً، وأعظم مهندس للسكك الحديدية بدأ حياته كمهندس منجم للفحم.

إن أعظم ميزة (إلى جانب براعة العمال) المستمدة من التقسيم الدقيق للعمل الذي يحدث في الصناعة التحويلية الحديثة، هي ميزة لم يذكرها آدم سميث، ولكن السيد باباج لفت الانتباه إليها : التوزيع الأكثر اقتصادا للعمل من خلال تصنيف العاملين وفقا لقدراتهم. تتطلب الأجزاء المختلفة من نفس سلسلة العمليات درجات غير متساوية من المهارة والقوة الجسدية؛ وأولئك الذين لديهم ما يكفي من المهارة للقيام بأصعب الأجزاء، أو القوة الكافية لأصعب أجزاء العمل، يصبحون أكثر فائدة بكثير من خلال توظيفهم فيها فقط؛ العمليات التي يمكن لأي شخص أن يتركها لأولئك الذين لا يصلحون للآخرين.

إن تقسيم العمل، كما لاحظ جميع الكتاب في هذا الموضوع، محدود بمدى السوق. إذا كان من الممكن، من خلال فصل صناعة الدبوس إلى عشر استخدامات مختلفة، تصنيع ثمانية وأربعين ألف دبوس في اليوم، فإن هذا الفصل سيكون مستحسنًا فقط إذا كان عدد المستهلكين الذين يمكن الوصول إليهم يتطلب، كل يوم، ما يقرب من أربعين -ثمانية آلاف دبوس. فإذا كان الطلب على أربعة وعشرين ألفًا فقط، فإن تقسيم العمل لا يمكن أن يتم بشكل مفيد إلا إلى الحد الذي ينتج كل يوم هذا العدد الأصغر. إن زيادة الثروات العامة للعالم، عندما تصاحبها حرية التعامل التجاري، وتحسينات في الملاحة، والاتصالات الداخلية عن طريق الطرق أو القنوات أو السكك الحديدية، تميل إلى زيادة إنتاجية العمل في كل أمة على وجه الخصوص، من خلال تمكين كل دولة. لتزويد المنطقة بمنتجاتها الخاصة سوقًا أكبر بكثير بحيث يكون التوسع الكبير في تقسيم العمل في إنتاجها نتيجة عادية. كما أن تقسيم العمل

محدود، في كثير من الحالات، بطبيعة العمل. فالزراعة، على سبيل المثال، ليست عرضة لتقسيم كبير للمهن مثل العديد من فروع المانيفاكتورات، لأن عملياتها المختلفة لا يمكن أن تكون متزامنة.

"في الأمثلة المذكورة أعلاه، كانت الميزة التي تم الحصول عليها مستمدة من مجرد فصل الوظائف، بشكل مستقل تمامًا عن الطريقة التي تم بها توزيع الوظائف المنفصلة بين الأشخاص الذين يقومون بها، وكذلك عن الأماكن التي أجريت فيها. ولكن هناك مكسب آخر ينشأ عندما تكون الوظائف من النوع الذي يتطلب، من أجل أدائها الفعال، قدرات خاصة لدى العامل، أو موارد طبيعية خاصة في مكان العمل. سيكون هناك إهدار واضح للقوة الخاصة في إجبار رجل مؤهل للتفوق في مهنة مهنية على مجرد ملاحقة ميكانيكية أو روتينية؛ وبالمثل، إذا تم إنشاء فرع من فروع الصناعة في موقع ما والذي يقدم تسهيلات أكبر لصناعة من نوع آخر، فسيتم تكبد هدر، مشابه في طبيعته. باختصار، في حين أن عددًا كبيرًا من المهن التي يزاولها الرجال يمكن، مع الإعداد المناسب لها، أن يمارسها أي من العاملين فيها، أو في أي من المناطق التي يتواجدون فيها على التوالي. هناك آخرون يطالبون بأداء فعال بمؤهلات شخصية خاصة وظروف محلية خاصة؛ وسوف تتناسب الفعالية العامة للصناعة الإنتاجية، مع تساوي العوامل الأخرى، مع اكتمال التكيف بين المهنة من ناحية والأفراد والمحليات من ناحية أخرى.[118]

4. الإنتاج على نطاق واسع والإنتاج على نطاق صغير.

عندما يكون من الضروري لتحقيق أكبر قدر من كفاءة العمل أن يجمع العديد من العمال، يجب أن يكون حجم المشروع بحيث يجمع العديد من العمال معًا، ويجب أن يكون رأس المال كبيرًا بما يكفي للحفاظ عليهم. ويكون ذلك أكثر ضرورة عندما تسمح طبيعة العمل، ويشجع حجم السوق المحتمل، على تقسيم كبير للعمل.

كلما زاد حجم المشروع، كلما أمكن تنفيذ تقسيم العمل. وهذا هو أحد الأسباب الرئيسية للمصانع الكبيرة. كل زيادة في العمل من شأنها أن تمكن من مواصلة العمل كله بكمية أقل نسبياً من العمل.

كقاعدة عامة، لا تزيد نفقات الشركة بأي حال من الأحوال بما يتناسب مع كمية الأعمال. دعونا نأخذ على سبيل المثال مجموعة من العمليات التي اعتدنا أن نراها تقوم بها مؤسسة كبيرة واحدة، وهي مكتب البريد. لنفترض أن العمل، دعنا نقول فقط بريد الرسائل، بدلاً من أن يكون مركزياً في اهتمام واحد، تم تقسيمه بين خمس أو ست شركات متنافسة. سيكون كل واحد من هؤلاء مضطرًا إلى الحفاظ على مؤسسة كبيرة بقدر ما يكفي الآن للجميع. وبما أنه يجب على كل فرد أن يرتب لاستلام الرسائل وتسليمها في جميع أنحاء المدينة، فيجب على كل منهم إرسال حاملي الرسائل إلى كل شارع، وكل زقاق تقريبًا، وهذا أيضًا عدة مرات في اليوم كما يفعل الآن مكتب البريد. المكتب، إذا أريد أن يتم أداء الخدمة بشكل جيد. ويجب أن يكون لكل منها مكتب لتلقي الرسائل في كل حي، مع كافة الترتيبات الفرعية لجمع الرسائل من المكاتب المختلفة وإعادة توزيعها.

ويجب أن يضاف إلى ذلك العدد الأكبر بكثير من الضباط الكبار الذين سيُطلب منهم فحص ومراقبة المرؤوسين، مما يعني ليس فقط تكلفة أكبر في رواتب هؤلاء الضباط المسؤولين، ولكن ربما ضرورة الرضا في في كثير من الحالات ذات مستوى تأهيل أدنى، وبالتالي الفشل في الموضوع.

ما إذا كانت المزايا التي يتم الحصول عليها من خلال العمل على نطاق واسع ترجح في أي حالة معينة على الاهتمام الأكثر يقظة والاهتمام الأكبر بالمكاسب والخسائر البسيطة التي توجد عادة في المؤسسات الصغيرة، يمكن التحقق منها، في حالة المنافسة الحرة، من خلال اختبار لا يتزعزع. امتحان. وحيثما توجد مؤسسات كبيرة وصغيرة تعمل في نفس العمل، فإن إحدى الشركتين اللتين تقومان في الظروف

الحالية بالإنتاج بأكبر قدر من الميزة ستكون قادرة على بيع أقل من الأخرى. إن قوة البيع بأسعار منخفضة بشكل دائم لا يمكن أن تستمد، بشكل عام، إلا من زيادة فعالية العمل؛ وهذا، عندما يتم الحصول عليه عن طريق تقسيم أوسع للعمالة، أو عن طريق تصنيف يميل إلى اقتصاد أفضل للمهارة، يعني دائمًا إنتاجًا أكبر من نفس العمل، وليس مجرد نفس الإنتاج من عمل أقل؛ فهو لا يزيد الفائض فحسب، بل يزيد الإنتاج الإجمالي للصناعة. إذا لم تكن هناك حاجة إلى زيادة كمية المادة المعينة، وفقد جزء من العمال، نتيجة لذلك، وظائفهم، فإن رأس المال الذي كان يحافظ عليهم ويستخدمهم، يتم إطلاق سراحه أيضًا، ويزداد الإنتاج العام للبلاد من خلال تطبيق آخر للسياسة. عملهم.

إن جزءًا كبيرًا من توفير العمل الذي يتحقق عن طريق استبدال نظام الإنتاج الكبير بنظام الإنتاج الصغير، هو توفير عمل الرأسماليين أنفسهم. إذا كان مائة من المنتجين ذوي رؤوس أموال صغيرة يقومون بنفس العمل بشكل منفصل، فإن الإشراف على كل مشروع ربما يتطلب الاهتمام الكامل من الشخص الذي يديره، بما يكفي، على الأقل، لمنع وقته أو أفكاره من التصرف في أي شيء آخر؛ في حين أن مصنعًا واحدًا يمتلك رأس مال مساوٍ لمجموع رأسماله، مع عشرة أو اثني عشر موظفًا، يمكنه إدارة حجم أعماله بالكامل، والحصول على وقت فراغ أيضًا في مهن أخرى.

يتم تعزيز الإنتاج على نطاق واسع بشكل كبير من خلال ممارسة تكوين رأس مال كبير من خلال الجمع بين العديد من المساهمات الصغيرة؛ أو بعبارة أخرى عن طريق تأسيس الشركات المساهمة. إن مزايا هذا المبدأ مهمة، [نظرًا لأن] (1) العديد من المشاريع تتطلب قدرًا من رأس المال يفوق إمكانيات أغنى شراكة فردية أو خاصة. [بالطبع] يمكن للحكومة وحدها أن تتطلع إلى أي من تلك الأعمال التي تتطلب مجموعة كبيرة من الوسائل، لأنها تستطيع الحصول على تلك الوسائل عن

طريق الضرائب الإجبارية، وهي معتادة بالفعل على إدارة العمليات الكبيرة. ومع ذلك، ولأسباب معروفة جيدًا، تعد الوكالة الحكومية المعنية بإجراء العمليات الصناعية بشكل عام واحدة من أقل الهيئات المؤهلة للحصول على الموارد عند توفر أي موارد أخرى. ومن [المزايا المشار إليها أعلاه] من أهمها (2) ما يتعلق بالمؤهلات الفكرية والفعالة لرئيس الإخراج. إن حافز المصلحة الفردية يمثل بعض الضمان للجهد، لكن الجهد لا يكون ذا جدوى إذا كانت الذكاء المبذول من مستوى أدنى، وهو ما يجب أن يكون بالضرورة في غالبية الاهتمامات التي يقوم بها الأشخاص المعنيون بشكل رئيسي بها. عندما يكون الاهتمام كبيرًا، ويمكن أن يوفر أجرًا كافيًا لجذب فئة من المرشحين أعلى من المتوسط العام، فمن الممكن اختيار أشخاص على درجة من الكفاءة للإدارة العامة، ولجميع العمالة الماهرة من النوع الثانوي. الاكتساب والذكاء المزروع الذي يعوض أكثر من اهتمامهم الضئيل بالنتيجة. ويجب الإشارة أيضًا إلى أنه ليس من النتائج الضرورية لإدارة الأسهم أن يتم دفع أجور الأشخاص العاملين، سواء في المكاتب العليا أو التابعة، بالكامل من خلال رواتب ثابتة.

في حالة مديري الشركات المساهمة، وموظفي الإشراف والرقابة في العديد من المؤسسات الخاصة، من الشائع بما فيه الكفاية ربط مصلحتهم المالية بمصالح أصحاب العمل، من خلال منحهم جزءًا من أجورهم في شكل نسبة مئوية على الأرباح.

إن إمكانية استبدال نظام الإنتاج الكبير بنظام الإنتاج الصغير تعتمد، بالطبع، في المقام الأول، على حجم السوق. لا يمكن للنظام الكبير أن يكون مفيدًا إلا عندما يكون هناك قدر كبير من الأعمال: فهو يعني بالتالي إما مجتمعًا مكتظًا بالسكان ومزدهرًا، أو انفتاحًا كبيرًا على التصدير.

في البلدان التي توجد فيها أكبر الأسواق، وأوسع انتشار للثقة التجارية والمشاريع، وأكبر زيادة سنوية في رأس المال، وأكبر عدد من رؤوس الأموال الكبيرة المملوكة

للأفراد، هناك ميل إلى استبدال المزيد والمزيد، في بلد واحد. فرع من الصناعة تلو الأخرى، منشآت كبيرة لأخرى صغيرة. هؤلاء قادرون دائمًا تقريبًا على بيع أقل من صغار التجار، ومن المفهوم جزئيًا، عن طريق تقسيم العمل والاقتصاد الناتج عن الحد من توظيف الوكالة الماهرة في الحالات التي تكون فيها المهارة مطلوبة؛ وجزئيًا، بلا شك، من خلال توفير العمل الناتج عن الحجم الكبير للمعاملات؛ حيث أن إجراء عملية شراء كبيرة، على سبيل المثال، لا يتطلب المزيد من الوقت، ولا مجهودًا ذهنيًا أكبر بكثير من عملية شراء صغيرة، وأقل بكثير جدًا من القيام بعدد من عمليات الشراء الصغيرة. ومن وجهة نظر الإنتاج فحسب، وتحقيق أكبر قدر من كفاءة العمل، فإن هذا التغيير مفيد تمامًا.

في كثير من الأحيان، تكون شركة واحدة كبيرة، بدلاً من أن تكون احتكارًا، أفضل بشكل عام من شركتين كبيرتين؛ لأنه يكون هناك احتمال ضئيل للمنافسة وتنخفض الأسعار عندما يكون المتنافسون قليلين جدًا بحيث يكونون قادرين على الاتفاق على عدم المنافسة.

وكما يقول السيد ميل فيما يتعلق بالسكك الحديدية الموازية: «لا يمكن لأحد أن يرغب في رؤية الهدر الهائل لرأس المال والأراضي (ناهيك عن زيادة الإزعاج) الذي ينطوي عليه بناء خط سكة حديد ثان لربط نفس الأماكن التي توحدها بالفعل شبكة من السكك الحديدية. الموجود؛ في حين أن الاثنين لن يقوما بالعمل بشكل أفضل مما يمكن أن يقوم به واحد، وبعد فترة قصيرة من المحتمل أن يتم دمجهما. إن الاتجاه الفعلي لتخفيض الرسوم على السكك الحديدية، قبل اقتراح مسألة السكك الحديدية الموازية، يمكن رؤيته بوضوح من خلال الرجوع إلى الرسم البياني الخامس

الفصل السابع. من قانون زيادة العمل.

1. يعتمد قانون زيادة الإنتاج على عناصر ثلاثة – العمل. رأس المال، والأرض.

الإنتاج ليس شيئاً ثابتاً بل هو شيء متزايد. وعندما لا تعوقه المؤسسات السيئة، أو حالة الحياة المتدنية، فإن إنتاج الصناعة يميل عادة إلى الزيادة؛ ولا يتم تحفيزه فقط من خلال رغبة المنتجين في زيادة وسائل استهلاكهم، ولكن من خلال العدد المتزايد من المستهلكين.

لقد رأينا أن المتطلبات الأساسية للإنتاج هي ثلاثة: العمل، ورأس المال، والعوامل الطبيعية؛ مصطلح رأس المال يشمل جميع المتطلبات الخارجية والمادية التي هي منتجات العمل، ومصطلح العوامل الطبيعية جميع تلك التي ليست كذلك. وبالتالي فإن زيادة الإنتاج تعتمد على خصائص هذه العناصر. وهو نتيجة لزيادة العناصر نفسها أو إنتاجيتها. وننتقل إلى دراسة العناصر الثلاثة تباعا، مع الإشارة إلى هذا الأثر؛ أو، بكلمات أخرى، قانون زيادة الإنتاج، بالنظر إلى اعتماده على العمل أولاً، وعلى رأس المال ثانياً، وأخيراً على الأرض.

§ 2. قانون السكان.

إن زيادة العمل هي زيادة في البشرية؛ من السكان. يمكن اعتبار قوة الضرب المتأصلة في كل أشكال الحياة العضوية لا نهائية. هناك أنواع كثيرة من الخضروات، ينتج نبات واحد منها في عام واحد ألفًا من الجراثيم؛ إذا وصل اثنان فقط إلى مرحلة النضج، في أربعة عشر عامًا، سيتضاعف الاثنان إلى ستة عشر ألفًا وأكثر. إنها مجرد حالة معتدلة من الخصوبة في الحيوانات لتكون قادرة على مضاعفة أعدادها أربع

مرات في عام واحد؛ فإذا فعلوا نفس الشيء خلال نصف قرن فقط، [ص 113] فسوف يتضخم عدد العشرة آلاف في غضون قرنين من الزمن ليصل إلى مليونين ونصف المليون. إن سعة الزيادة تكون بالضرورة متوالية هندسية: فالنسبة العددية وحدها مختلفة.

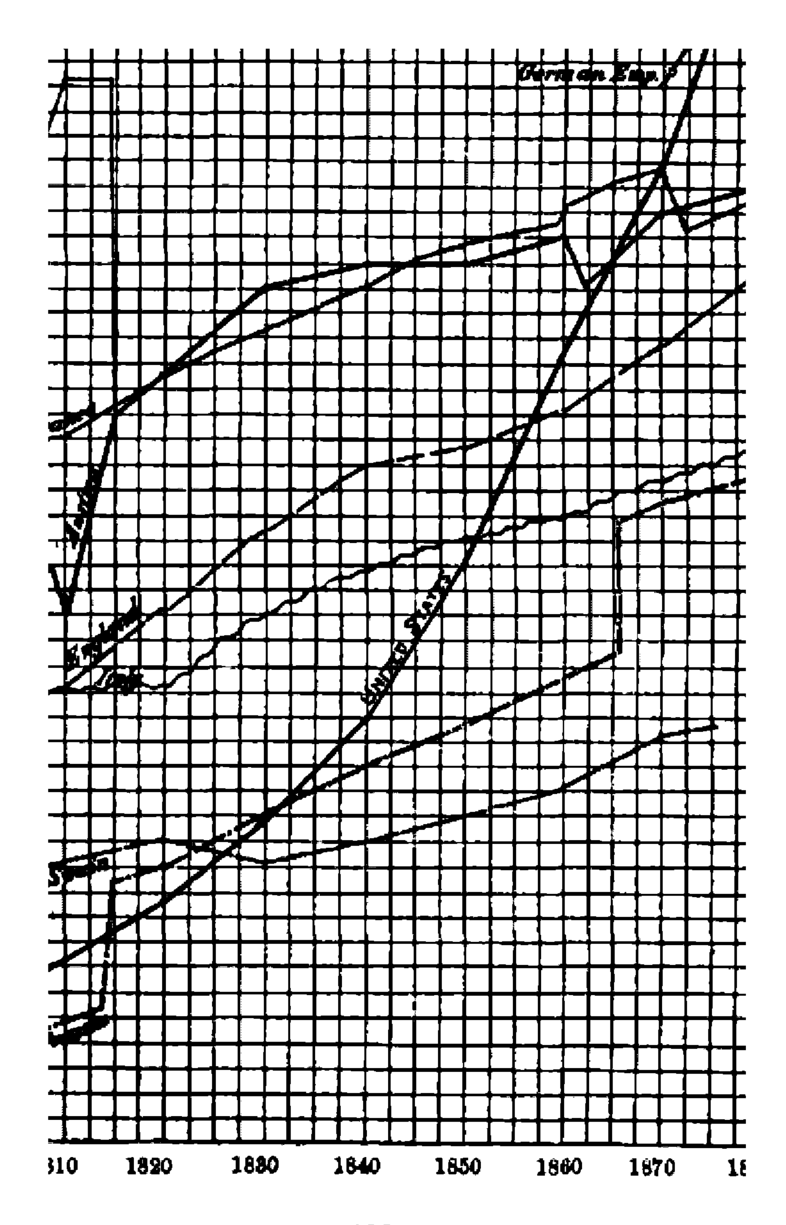
ولا يشكل الجنس البشري استثناءً لهذه الخاصية التي تتمتع بها الكائنات المنظمة. وقدرتها على الزيادة غير محددة، وسيكون الضرب الفعلي سريعًا بشكل غير عادي، إذا تم ممارسة هذه القوة إلى أقصى حد. لا يتم ممارسته إلى أقصى حد، ومع ذلك، في أفضل الظروف المعروفة الموجودة، وهي ظروف منطقة خصبة مستعمرة من مجتمع مجتهد ومتحضر، استمر عدد السكان، لعدة أجيال، بشكل مستقل عن الهجرة الجديدة، في التضاعف. نفسها في مدة لا تزيد عن عشرين عامًا.

طعام.	سكان.	سنين.
س	11 مطحنة	25
2x	22 مطحنة	25
3x	44 مطحنة	25
4x	88 مطحنة	25
5x	176 مطحنة	25

من خلال هذا الجدول، سنرى أنه إذا كان من الممكن أن يتضاعف عدد السكان في خمسة وعشرين عامًا، وإذا كان من الممكن زيادة الغذاء بمقدار x فقط (إعالة أحد عشر مليونًا) من خلال تطبيق إضافي لكمية مساوية أخرى من العمل على نفس

الشيء. الأرض في كل فترة، ففي نهاية مائة عام سيكون هناك تفاوت في عدد السكان يبلغ مائة وستة وسبعين مليون نسمة، ولا يعيش إلا خمسة وخمسين مليونًا فقط. وبطبيعة الحال، يتم منع ذلك إما عن طريق التحقق من عدد السكان وحجم الكفاف؛ عن طريق إرسال الفائض السكاني؛ أو عن طريق جلب الطعام من الأراضي الجديدة.

وفي الولايات المتحدة عام 1860، يتضاعف عدد السكان كل عشرين عامًا تقريبًا، بينما في فرنسا لا توجد أي زيادة في عدد السكان عمليًا. يُذكر أن عدد السكان البيض في الولايات المتحدة بين عامي 1790 و1840 زاد بنسبة 400.4 في المائة، باستثناء الهجرة. إن التقدم غير العادي في عدد السكان معنا، حيث يمكن الحصول على سبل العيش بسهولة، هو ما يمكن رؤيته في الرسم البياني في الصفحة التالية (رقم 1).ثالثا)، مما يدل على السرعة المذهلة للزيادة في الولايات المتحدة بالمقارنة مع البلدان الأقدم في أوروبا. ويمكن ملاحظة الطلب المطرد على الأراضي من خلال الحركة التدريجية لمراكز السكان باتجاه الغرب، كما يظهر في الرسم البياني رقم الرابع (ص 116)، ومن خلال الاستيطان السريع للأجزاء البعيدة من بلادنا، كما يظهر من الشكلين الرسوم البيانية (واجهات الكتاب)، والتي تمثل للعين بألوان أثقل مناطق المناطق الأكثر كثافة سكانية في عام 1830 وفي عام 1880.


1820
1830
1840
1850
1860
1870

الرسم البياني الثالث: سكان الدول الأوروبية، القرن التاسع عشر.

3. ما الذي يمنع الزيادة السكانية محدود عمليا.

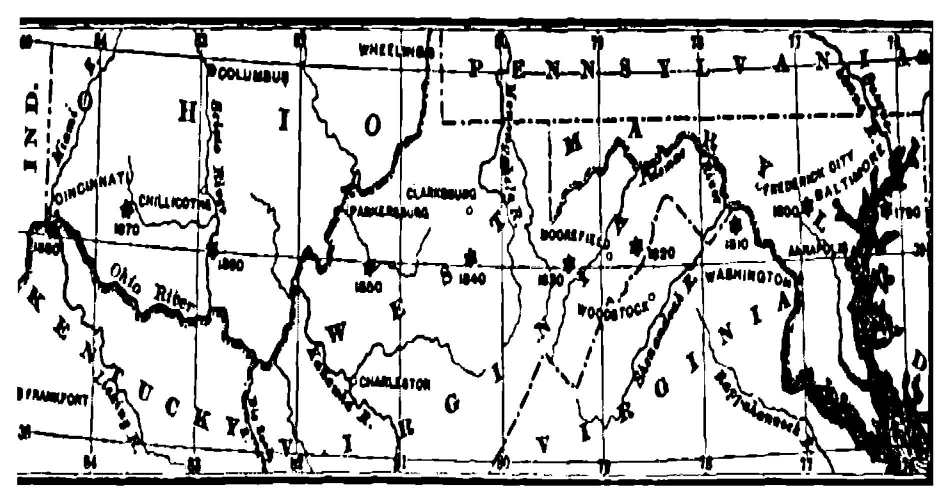
إن العائق أمام الفهم العادل للموضوع ينشأ من فكرة مشوشة للغاية عن الأسباب التي، في معظم الأوقات والأماكن، تجعل الزيادة الفعلية للبشرية بعيدة عن القدرة.

يتأثر سلوك الكائنات البشرية بشكل أو بآخر ببصيرة العواقب، وببعض الدوافع التي تفوق مجرد الغرائز الحيوانية؛ ولذلك فهي لا تنتشر مثل الخنازير، ولكنها قادرة، وإن بدرجات متفاوتة جدًا، على أن تمنعها الحكمة أو العواطف الاجتماعية من منح الوجود لكائنات ولدت فقط للبؤس والموت المبكر.

وقد وجد مالتوس تفسيرًا لهذه الحالة الشاذة، وهو أنه في القرى السويسرية، التي تتمتع بأطول متوسط عمر، كان هناك أقل عدد من الولادات، من خلال الإشارة إلى أنه لم يتزوج أحد حتى أصبح كوخ راعي الأبقار شاغرًا، وذلك على وجه التحديد لأن المستأجرين عاشوا فترة طويلة. هل تم إبعاد الوافدين الجدد لفترة طويلة عن مكان ما.

وبقدر ما ترتفع البشرية فوق حالة الوحش، يصبح السكان مقيدين بالخوف من العوز، وليس بالعوز نفسه. وحتى عندما لا يكون هناك شك في المجاعة، فإن الكثيرين يتأثرون بالمثل من خلال الخوف من فقدان ما أصبح يعتبر من آداب وضعهم في الحياة. بين الطبقات الوسطى، في العديد من الحالات الفردية، هناك قيد إضافي يُمارس من الرغبة في القيام بما هو أكثر من الحفاظ على ظروفهم - أو تحسينها؛ لكن مثل هذه الرغبة نادرا ما توجد، أو نادرا ما يكون لها هذا التأثير، بين الطبقات العاملة. إذا تمكنوا من تربية أسرة كما نشأوا هم أنفسهم، فحتى الحكماء منهم عادة ما يكونون راضين. وفي كثير من الأحيان لا يفكرون حتى في ذلك، بل

يعتمدون على الثروة، أو على الموارد التي يمكن العثور عليها في الأعمال الخيرية القانونية أو التطوعية.



الرسم البياني الرابع: حركة مركز السكان باتجاه الغرب.

وهذا في الواقع هو المذهب المالتوسي المشهور. سوف يراجع القارئ الشامل أيضًا "المقال" الأصلي لمالتوس. السيد بوين[119]ويعارضه كتاب آخرون، قائلين إنه [ص 116] "لا علاقة له بالأزمنة التي نعيش فيها، أو بأي وقت قريب". ويعتقد أن القوة الإنتاجية للعالم كله تحول دون ضرورة اعتبار الضغط السكاني على الكفاف أمراً واقعاً الآن أو في المستقبل. ولكن هذا لا ينفي وجود مبادئ مالتوس، بل يتعارض معها فقط في أساليب عملها. السيد ريكاردز[120]يرى أن طعام الإنسان - مثل القمح على سبيل المثال - لديه القدرة على التزايد هندسيًا بشكل أسرع من الإنسان؛ لكنه يغفل أن يأخذ بعين الاعتبار أن نمو هذا الغذاء يتطلب الأرض؛ وأن الأرض غير قادرة على مثل هذه الزيادة الهندسية؛ وأنه بدونها لا يمكن زراعة الطعام. وبطبيعة الحال، فإن أي توسيع لمساحة الأرض، كما حدث عندما ألغت إنجلترا قوانين الذرة واستمدت طعامها من مروجنا، يزيل الضغط السكاني السابق على الكفاف. لا يوجد مؤمن بالمذهب المالتوسي على درجة من السخافة بحيث يعتقد أن النمو السكاني يتجاوز

في الواقع مستوى الكفاف، ولكن لا يمكن لأحد أن يشك في أن هناك «ميلًا مستمرًا في كل أشكال الحياة المتحركة إلى الزيادة بما يتجاوز الغذاء المعد لها». وهذا لا يتعارض مع حقيقة أن مستوى المعيشة قد زاد في أي وقت بشكل أسرع من عدد السكان. وكأن قطعة من الخشب على الأرض تؤثر عليها قوتان متعارضتان، إحداهما تميل إلى تحريكها إلى الأمام، والأخرى إلى الخلف: فإذا تحركت إلى الخلف، فإن ذلك لا يثبت عدم وجود أي قوة تعمل على تحريكها إلى الأمام، بل إلا أن القوة الأخرى هي أقوى منهما وأن الحركة النهائية هي محصلة القوتين. إنه تعميم قصير النظر فقط أن نقول إنه بما أن الكتلة تتحرك للأمام، فلا توجد قوة معاكسة لتقدمها.[121]يؤكد السيد دوبليداي أنه عندما يصبح الناس يتغذون بشكل أفضل، فإنهم يصبحون غير منتجين

إن إجابة السيد ميل، التي تشير إلى العائلات الكبيرة من النبلاء الإنجليز، مؤسفة.[122]وفي السويد، يبلغ معدل الزيادة في عدد الفلاحين ستة أضعاف عدد الطبقات الوسطى، وأربعة عشر ضعف عدد النبلاء. إن انخفاض الخصوبة لدى عائلات نيو إنجلاند يعطي تفسيرًا أكثر صدقًا، عندما يُرى أنه مع التقدم في الثروة المادية، فإن الزواج في وقت لاحق هو القاعدة. عندما يهاجر سكان نيو إنجلاند إلى الولايات الغربية، حيث هناك طلب على العمالة وحيث يكون تكوين أسر كبيرة العدد أقل عبئًا، فليس هناك شك في خصوبتهم.

(1.) في حالة مجتمع متخلفة للغاية، مثل تلك التي كانت موجودة في أوروبا في العصور الوسطى، وأجزاء كثيرة من آسيا في الوقت الحاضر، انخفض عدد السكان بسبب المجاعة الفعلية. ولا تحدث المجاعة في السنوات العادية، بل في مواسم الندرة، التي أصبحت في تلك الدول من المجتمع أكثر تواتراً وأكثر تطرفاً مما اعتادت عليه أوروبا الآن. (2) في حالة أكثر تحسنًا، قليلون، حتى بين أفقر الناس، يقتصرون على الضروريات الفعلية، وعلى قدر كافٍ منها: ويتم الاحتفاظ بالزيادة ضمن الحدود، ليس من خلال زيادة الوفيات، ولكن من خلال تقييد الولادات.[124]يتم تحقيق القيد

بطرق مختلفة. وفي بعض البلدان، يكون ذلك نتيجة لضبط النفس بحكمة أو بضمير حي. هناك حالة يعتاد عليها العمال؛ إنهم يدركون أنه بسبب وجود عائلات كثيرة جدًا، يجب أن ينحدروا إلى ما دون هذا الوضع، أو يفشلون في نقله إلى أطفالهم؛ وهذا لا يختارون الخضوع له.

هناك حالات أخرى تمارس فيها الدولة الحكمة والتدبر، والتي ربما لا يمارسها الناس أنفسهم، لصالحهم؛ لا يُسمح بالزواج حتى يتمكن الطرفان المتعاقدان من إثبات أن لديهما إمكانية الحصول على دعم مريح. هناك أماكن، مرة أخرى، لا يبدو أن السبب المقيد فيها هو الحكمة الفردية، بقدر ما هو بعض العادات العامة وربما حتى العرضية في البلاد. في المناطق الريفية في إنجلترا، خلال القرن الماضي، تم قمع النمو السكاني بشكل فعال للغاية بسبب صعوبة الحصول على كوخ للعيش فيه. وكانت العادة أن يقيم العمال غير المتزوجين ويأكلوا مع أصحاب عملهم؛ وكانت العادة أن يكون للعمال المتزوجين كوخ: كما أن حكم قوانين الفقراء الإنجليزية، التي بموجبها تم تكليف الرعية بدعم الفقراء العاطلين عن العمل، جعل أصحاب الأراضي يكرهون تشجيع الزواج.

وفي نهاية القرن تقريبًا، أدى الطلب الكبير على الرجال في الحرب والمصانع إلى الاعتقاد بأن تشجيع السكان أمر وطني: وفي الوقت نفسه تقريبًا، أدى الميل المتزايد لدى المزارعين إلى العيش مثل الأغنياء، وهو ما كان مفضلاً منذ فترة طويلة في فترة ارتفاع الأسعار، جعلتهم يرغبون في إبقاء الأشخاص الأدنى على مسافة أكبر، ومع تزايد الدوافع المالية الناشئة عن إساءة استخدام قوانين الفقراء، دفعوا عمالهم تدريجيًا إلى الأكواخ، التي لم يعد ملاك الأراضي يرفضون الآن السماح ببنائها.

ومن النادر أن تؤدي التحسينات في حالة الطبقات العاملة إلى أي شيء أكثر من مجرد إعطاء هامش مؤقت، يتم ملؤه بسرعة من خلال زيادة أعدادها. وما لم يكن من الممكن تعليمهم كيفية الاستفادة بشكل أفضل من الظروف المواتية، سواء من

خلال تحسين ثقافتهم الفكرية والأخلاقية بشكل عام، أو على الأقل من خلال رفع مستوى معيشتهم المعتادة، أو على الأقل من خلال رفع مستوى معيشتهم المريحة، فلن يمكن فعل أي شيء دائم لهم؛ تنتهي المخططات الواعدة فقط بوجود عدد أكبر من الناس ولكن ليس أكثر سعادة. ليس هناك شك في أن [المعيار] يرتفع تدريجيًا، ولو ببطء، في الدول الأكثر تقدمًا في أوروبا الغربية لم يزد مستوى المعيشة والتوظيف في إنجلترا بسرعة أكبر مما كان عليه في الأربعين عامًا الماضية، لكن كل تعداد سكاني منذ عام 1821 أظهر زيادة نسبية في عدد السكان أقل من تلك التي حدثت في الفترة السابقة؛ وإنتاج الزراعة والصناعة الفرنسيين يتزايد بمعدل تدريجي، بينما يظهر السكان، في كل إحصاء خمسي، نسبة أقل من المواليد إلى السكان.

وهذا يبرز العلاقة الوثيقة بين حيازة الأراضي والسكان. إن فرنسا هي في المقام الأول دولة ذات حيازات صغيرة، ومن المؤكد بلا شك أن النظام نجح في التحقق من الزيادة الطائشة في الأعداد.

يرى الفلاح الفرنسي في هكتاراته القليلة في حجم مزرعته وكمية إنتاجها حد الكفاف لنفسه ولأسرته؛ كما أنه لا يرى مسبقًا نتائج أي نقص في الطعام بسبب افتقاره إلى الحكمة.[126]ومن عام 1790 إلى عام 1815، بلغ متوسط الزيادة السنوية في عدد السكان 120.000 نسمة؛ ومن 1815 إلى 1846، العصر الذهبي للزراعة الفرنسية، 200 ألف؛ ومن 1846 إلى 1856، عندما لم تكن الزراعة مزدهرة، 60 ألفًا؛ من 1856 إلى 1880 لم تكن الزيادة أكثر من 36000 سنويًا.

في فرنسا، يتشكل السؤال أمام المالك الفلاحي: كم عدد الأشخاص الذين يمكنهم العيش بكمية الإنتاج، ليس بمساحة غير محدودة من الأرض في أجزاء أخرى من العالم، ولكن بهذه الملكية الخاصة ذات الحجم الصغير؟ وبينما يوجد في إنجلترا عشرة مواليد مقابل ستة وفيات، ففي فرنسا هناك حوالي عشرة مواليد مقابل كل تسع وفيات. لم يتعرض مبدأ مالتوس للهجوم في أي بلد أكثر مما تعرض له في

فرنسا، ومع ذلك لم يكن هناك أي بلد آخر أكثر طاعة ملحوظة لمبادئه في الممارسة الفعلية. نظرًا لأن الفرنسيين ليسوا شعبًا مهاجرًا على الإطلاق، فقد تكيف السكان بشكل صارم مع سبل العيش. وللاطلاع على الزيادة النسبية للسكان في فرنسا والولايات المتحدة أنظر أيضا حركة الخطوط التي تشير إلى الزيادة السكانية في الرسم البياني الثالث.

الفصل الثامن. من قانون زيادة رأس المال.

1. وسائل التوفير في الفائض عن الضروريات.

ومتطلبات الإنتاج هي العمل ورأس المال والأرض، وقد تبين من الفصل السابق أن العوائق التي تحول دون زيادة الإنتاج لا تنشأ من أول هذه العناصر. لكن الإنتاج له متطلبات أخرى، ومن بينها، الشرط الذي سنتناوله بعد ذلك هو رأس المال. لا يمكن أن يكون عدد الأشخاص في أي بلد، أو في العالم، أكبر مما يمكن إعالته من إنتاج العمل الماضي حتى يأتي العمل الحالي (على الرغم من أنه لا ينبغي الافتراض أن رأس المال يتكون بالكامل من الغذاء). وعلينا بعد ذلك أن نبحث في شروط زيادة رأس المال: الأسباب التي تحدد بها سرعة نموه، والقيود الضرورية لهذه الزيادة.

وبما أن رأس المال كله هو نتاج الادخار، أي الامتناع عن الاستهلاك الحالي من أجل سلعة مستقبلية، فإن زيادة رأس المال يجب أن تعتمد على أمرين: مقدار الأموال التي يمكن تحقيق الادخار منها، وقوة من التصرفات التي تدعو إليه .

(1.) الصندوق الذي يمكن الادخار منه هو فائض إنتاج العمل، بعد توفير ضروريات الحياة لجميع المشاركين في الإنتاج (بما في ذلك أولئك الذين يعملون في استبدال المواد، والحفاظ على رأس المال الثابت في الإصلاح) . وأكثر من هذا الفائض لا يمكن ادخاره تحت أي ظرف من الظروف. بقدر هذا، على الرغم من أنه لم يتم حفظه أبدًا، فقد يتم حفظه دائمًا. وهذا الفائض هو الصندوق الذي يتم من خلاله توفير المتعة، التي تتميز عن ضرورات المنتجين؛ إنه الصندوق الذي يعتمد عليه جميع الذين لا يعملون هم أنفسهم في الإنتاج، والذي منه تتم إضافة جميع الإضافات إلى رأس

المال. يشكل رأس مال صاحب العمل إيرادات العمال، وإذا تجاوزت ضروريات الحياة، فإنها تمنحهم فائضًا يمكنهم إما إنفاقه على الاستمتاع أو ادخاره.

ومن الواضح أنه يمكن توفير كل الاستهلاك غير المنتج للعامل. عندما نأخذ في الاعتبار مدى ضخامة المبلغ الذي تنفقه الطبقات العاملة على الشراب وحده (وكذلك في الاحتياطيات الكبيرة للنقابات التي تم جمعها لأغراض الإضرابات)، فمن المؤكد أن العمال لديهم الهامش الذي يمكن من خلاله توفير المدخرات. والتي يمكن من خلالها أن يصبحوا هم أنفسهم رأسماليين. إن التراكمات الكبيرة في بنوك الادخار من قبل صغار المودعين في الولايات المتحدة تظهر أيضًا إلى حد ما مقدار ما يتم ادخاره فعليًا. في الفترة 1882-1883، كان هناك 2,876,438 شخصًا أودعوا في بنوك الادخار في الولايات المتحدة مبلغًا قدره 1,024,856,787 دولارًا، بمتوسط قدره 356.29 دولارًا لكل مودع. غير أن الاستهلاك غير المنتج لجميع الطبقات، وليس فقط استهلاك العمال، هو رأس المال المحتمل الذي يمكن إنقاذه. وبما أن المبلغ الذي يمكن توفيره، فإن المبلغ الذي سيتم توفيره يعتمد على قوة الرغبة في الادخار.

كلما زاد إنتاج العمل بعد دعم العمال، كلما زاد ما يمكن إنقاذه. ويساهم نفس الشيء أيضًا جزئيًا في تحديد المبلغ الذي سيتم توفيره. يتمثل جزء من دافع الادخار في احتمال الحصول على دخل من المدخرات؛ في حقيقة أن رأس المال، المستخدم في الإنتاج، قادر ليس فقط على إعادة إنتاج نفسه، بل على تحقيق الزيادة. كلما زاد الربح الذي يمكن تحقيقه من رأس المال، كلما كان الدافع لتراكمه أقوى.

2. دافع الادخار في الفائض عن الضروريات.

لكن الميل إلى الادخار لا يعتمد كليًا على الحافز الخارجي لذلك؛ على مقدار الربح الذي سيتم تحقيقه من المدخرات. وبنفس الحافز المالي، يختلف الميل اختلافًا كبيرًا، باختلاف الأشخاص، وفي المجتمعات المختلفة.

(2) كل التراكم ينطوي على التضحية بالحاضر من أجل خير المستقبل.

هذا هو الدافع الأساسي وراء الرغبة الفعالة في التراكم، وهو أكثر أهمية بكثير من أي دافع آخر. إنه باختصار اختبار الحضارة. ومن أجل حث الطبقات العاملة على تحسين أحوالها وتوفير رأس المال، من الضروري للغاية إثارة الإيمان في نفوسهم (عن طريق التعليم أو الدين) بمكسب مستقبلي أكبر من التضحية الحالية. من المؤكد أن هذه هي مشكلة خلق الشخصية برمتها، وهي تنتمي إلى علم الاجتماع والأخلاق وليس إلى الاقتصاد السياسي.

في موازنة المستقبل مع الحاضر، يعد عدم اليقين بشأن كل الأشياء المستقبلية عنصرًا رئيسيًا؛ وأن عدم اليقين هذا بدرجات مختلفة جدًا. لذلك فإن "جميع الظروف، التي تزيد من احتمالية التمتع بالمستقبل الذي نوفره لأنفسنا أو للآخرين، تميل" بشكل عادل ومعقول" إلى إعطاء القوة للرغبة الفعالة في التراكم. وبالتالي فإن المناخ أو المهنة الصحية، من خلال زيادة احتمالية الحياة، تميل إلى إضافة هذه الرغبة. وعندما يزاولون مهناً آمنة ويعيشون في بلدان صحية، فإن الرجال يكونون أكثر ميلاً إلى الاقتصاد في الأعمال مقارنة بالمهن غير الصحية أو الخطرة وفي المناخات الضارة بحياة الإنسان. البحارة والجنود مسرفون. وفي جزر الهند الغربية، ونيو أورليانز، وجزر الهند الشرقية، يكون إنفاق السكان غزيرًا. نفس الأشخاص، الذين يأتون للإقامة في الأجزاء الصحية من أوروبا، ولا يدخلون في دوامة الموضة الباهظة، يعيشون اقتصاديًا. لقد كانت الحرب والأوبئة دائمًا هدرًا ورفاهية من بين الشرور الأخرى التي تتبعها. ولأسباب مماثلة فإن كل ما يوفر الأمن لشئون المجتمع يكون ملائما لقوة هذا المبدأ. وفي هذا الصدد، فإن الانتشار العام للقانون والنظام واحتمال استمرار السلام والهدوء لهما تأثير كبير.[128]

تم التأكيد على أن انتشار جرائم القتل في أجزاء معينة من الولايات المتحدة كان له تأثير حيوي في إعاقة النمو المادي لتلك الأقسام. لم تستقبل الولايات الجنوبية سوى

جزء صغير جدًا (من عشرة إلى ثلاثة عشر بالمائة) من الهجرة الأجنبية. "إن الدولة التي يسود فيها القانون والنظام إلى حد الكمال قد تجد ازدهارها المادي مقيدا بمناخ مميت ومميت؛ أو، من ناحية أخرى، قد يدمر شعب ما جميع المزايا المتراكمة من الموارد الطبيعية والمناخ التي لا مثيل لها من خلال التجاهل المستمر للحياة والممتلكات. والتأكيد المذهل لهذه الحقيقة الاقتصادية يأتي من حقيقة أن جرائم القتل كانت مدمرة للحياة في الجنوب مثل الحمى الصفراء. وعلى الرغم من وقوع أربعين ألف حالة وفاة بسبب الحمى الصفراء منذ الحرب، إلا أن الوفيات الناجمة عن جرائم القتل، خلال نفس الفترة، كانت أكبر.[129] يمكن رؤية تأثير نظام العبيد القديم، وتأثيراته التي لا تزال قائمة، في الحد من الهجرة الأجنبية إلى الجنوب من خلال الرسم البياني الملون، رقم الثامن، الذي يوضح الكثافة النسبية للسكان المولودين في الخارج في عدة أجزاء من الولايات المتحدة. . يُظهر اللون الأعمق العدد الأكبر من السكان المولودين في الخارج.

كلما كان الأمان أكثر كمالا، كلما زادت القوة الفعالة لرغبة التراكم. عندما تكون الملكية أقل أمانًا، أو عندما تكون التقلبات المدمرة للثروات أكثر تكرارًا وشدة، سيقل عدد الأشخاص الذين يدخرون على الإطلاق، ومن بين أولئك الذين يقومون بذلك، سيحتاج الكثيرون إلى إغراء معدل ربح أعلى على رأس المال لجعلهم يفضلون الادخار. مستقبل مشكوك فيه لإغراء التمتع الحاضر.

في ظروف قبيلة الصيد، على سبيل المثال، "قد يقال إن الإنسان متهور بالضرورة، وبغض النظر عن المستقبل، لأن المستقبل، في هذه الحالة، لا يقدم شيئًا يمكن التنبؤ به أو التحكم فيه على وجه اليقين... وإلى جانب الافتقار إلى الدوافع المثيرة لتوفير احتياجات المستقبل من خلال قدرات الحاضر، هناك افتقار إلى عادات الإدراك والفعل، مما يؤدي إلى اتصال دائم في ذهن البعيدين. النقاط وسلسلة الأحداث التي تعمل على توحيدهم. لذلك، حتى لو استيقظت الدوافع القادرة على إنتاج الجهد

اللازم لإحداث هذه العلاقة، تظل مهمة تدريب العقل على التفكير والعمل على تأسيسها.

3. أمثلة على النقص في قوة هذه الرغبة.

على سبيل المثال: "على ضفاف نهر سانت لورانس توجد عدة قرى هندية صغيرة. نادرًا ما تتم زراعة الأراضي التي تم تطهيرها، وربما أقول أنها لا يتم زراعتها أبدًا، ولا يتم إجراء أي توغلات في الغابة لمثل هذا الغرض. ومع ذلك، فإن التربة خصبة، ولولا ذلك لكان الروث في أكوام بالقرب من منازلهم. ولو قامت كل أسرة بزراعة نصف فدان من الأرض وزراعتها بالبطاطس والذرة، فإنها ستوفر ما يكفي لدعمهم نصف العام. وهم يعانون أيضًا، بين الحين والآخر، من العوز الشديد، لدرجة أنه، بالإضافة إلى الاعتدال العرضي، يؤدي إلى انخفاض أعدادهم بسرعة. بالنسبة لنا، فإن اللامبالاة الغريبة هذه لا تنبع، بأي درجة كبيرة، من الاشمئزاز إلى العمل؛ على العكس من ذلك، فإنهم يطبقونها باجتهاد شديد عندما تكون مكافأتها فورية. ومن الواضح أن العمل الضروري ليس هو العائق أمام ثقافة أكثر اتساعا، بل العودة البعيدة من ذلك العمل. أنا متأكد، في الواقع، أنه بين بعض القبائل النائية، فإن العمل الذي أنفقه يتجاوز بكثير ما يقدمه البيض. بالنسبة للهنود، فإن السنوات التالية بعيدة جدًا بحيث لا تترك انطباعًا كافيًا؛ ومع ذلك، للحصول على ما يمكن أن يحققه العمل في غضون بضعة أشهر، فهو يكدح أكثر من الرجل الأبيض.»

هذه النظرة للأشياء تؤكدها تجربة اليسوعيين، في جهودهم المثيرة للاهتمام لحضارة هنود باراغواي. وكانت الصعوبة الحقيقية هي حماقة الناس. عدم قدرتهم على التفكير في المستقبل؛ وبالتالي ضرورة الإشراف المتواصل والدقيق من جانب معلميهم. «وهكذا، في البداية، إذا تخلى هؤلاء عن رعاية الثيران التي كانوا يحرثونها، فمن المحتمل أن يتركهم طيشهم المتكاسل في المساء وهم لا يزالون مقيدين

بالأداة. والأسوأ من ذلك أنه حدثت حالات حيث قاموا بتقطيعهم لتناول العشاء، معتقدين، عندما يتم توبيخهم، أنهم اعتذروا بما فيه الكفاية بالقول إنهم جائعون.

وكمثال وسط، في قوة الرغبة الفعالة في التراكم، بين حالة الأشياء التي تم تصويرها على هذا النحو وحالة أوروبا الحديثة، تستحق حالة الصينيين الاهتمام. "المتانة هي إحدى الصفات الرئيسية، مما يدل على درجة عالية من الرغبة الفعالة في التراكم. تنسب شهادة المسافرين إلى الأدوات التي صنعها الصينيون متانة أقل بكثير من الأدوات المماثلة التي صنعها الأوروبيون.

ويقال لنا إن المنازل، ما لم تكن من الرتب العليا، تكون بشكل عام مبنية من الطوب غير المحروق، أو من الطين، أو من الحواجز المغطاة بالأرض؛ السقوف من القصب مثبتة بألواح. إن درجة أكبر من القوة في الرغبة الفعالة في التراكم من شأنها أن تجعلها مصنوعة من مواد تتطلب إنفاقًا حاليًا أكبر، ولكنها أكثر متانة بكثير. ولنفس السبب، فإن الكثير من الأراضي التي يمكن زراعتها في بلدان أخرى تهدر. ينتبه جميع المسافرين إلى مساحات واسعة من الأراضي، وعلى رأسها المستنقعات، التي تستمر في حالة طبيعية. عادةً ما تكون عملية الحراثة في المستنقع عملية تستغرق عدة سنوات. ويجب تجفيفها مسبقًا، وتعريض السطح لأشعة الشمس لفترة طويلة، وإجراء العديد من العمليات، قبل أن تصبح قادرة على تحمل المحصول. على الرغم من أنه قد يحقق عائدًا كبيرًا جدًا مقابل العمل الممنوح له، إلا أن هذا العائد لا يتم إلا بعد مرور وقت طويل.

إن زراعة مثل هذه الأراضي تنطوي على قوة أكبر للرغبة الفعالة في التراكم مما هو موجود في الإمبراطورية. يبدو أن مقدار إنكار الذات صغير. إن نقصهم الكبير في التفكير والاقتصاد في هذا الصدد هو سبب الندرة والمجاعات التي تحدث بشكل متكرر.

إن كون أن عيب العناية الإلهية، وليس عيب الصناعة، هو الذي يحد من الإنتاج بين الصينيين، لا يزال أكثر وضوحًا مما هو عليه في حالة الهنود شبه الزراعيين. "حيث تكون النتائج سريعة، وحيث لا تتطلب الأدوات التي تم تشكيلها سوى القليل من الوقت لتسليط الضوء على الأحداث التي تشكلت من أجلها،" فمن المعروف أن "التقدم الكبير الذي تم إحرازه في معرفة "إن الفنون التي تتناسب مع طبيعة البلاد ورغبات سكانها" تجعل الصناعة نشطة وفعالة. "إن ما يشير إلى الاستعداد الذي يُجبر به العمل على تحويل أصعب المواد إلى أدوات، حيث سرعان ما تثير هذه الأدوات الأحداث التي تشكلت من أجلها، هو حدوث الهياكل بشكل متكرر في العديد من بحيراتها وأنهارها. تشبه حدائق البيروفيين العائمة، وهي عبارة عن طوافات مغطاة بالتربة النباتية ومزروعة. العمل بهذه الطريقة يستمد من المواد التي يعمل عليها عوائد سريعة جدًا.

لا شيء يمكن أن يتجاوز وفرة الغطاء النباتي عندما يتم توفير قوى الشمس اللطيفة من خلال تربة غنية ورطوبة وفيرة. والأمر خلاف ذلك، كما رأينا، في الحالات التي تكون فيها العودة، رغم أنها غزيرة، بعيدة. يتفاجأ المسافرون الأوروبيون برؤية هذه المزارع الصغيرة العائمة بجانب المستنقعات التي لا تحتاج إلا إلى التجفيف لجعلها صالحة للحراثة.

عندما يحمل بلد ما الإنتاج إلى الحد الذي يمكن أن يحمله في حالة المعرفة القائمة مع مقدار من العائد يتوافق مع متوسط قوة الرغبة الفعالة في التراكم في ذلك البلد، فقد وصل إلى ما يسمى بالحالة الثابتة؛ الحالة التي لن تتم فيها إضافة المزيد إلى رأس المال، إلا إذا حدث بعض التحسن في فنون الإنتاج، أو زيادة في قوة الرغبة في التراكم. في حالة الثبات، على الرغم من أن رأس المال لا ينمو بشكل عام، فإن بعض الأشخاص يزدادون ثراءً والبعض الآخر يزداد فقرًا. أولئك الذين تكون درجة العناية الإلهية لديهم أقل من المستوى المعتاد يصبحون فقراء، وتهلك رؤوس أموالهم،

ويفسح المجال لمدخرات أولئك الذين تتجاوز رغبتهم الفعلية في التراكم المتوسط. ويصبح هؤلاء هم المشترين الطبيعيين للأراضي والمصانع وأدوات الإنتاج الأخرى المملوكة لمواطنيهم الأقل حرصًا.

في الصين، إذا كان ذلك البلد قد وصل بالفعل، كما يفترض أن يكون قد وصل، إلى حالة الثبات، فإن التراكم يتوقف عندما تظل عوائد رأس المال مرتفعة كما يشير قانونا معدل الفائدة اثني عشر في المائة، وعمليا. متفاوتة (يقال) بين الثامنة عشرة والسادسة والثلاثين. ومن المفترض، بالتالي، أنه لا يوجد قدر أكبر من رأس المال الذي تمتلكه البلاد بالفعل يمكنه العثور على عمل بهذا المعدل المرتفع من الربح، وأن أي معدل أقل لا يصمد أمام إغراء صيني كافٍ لإقناعه بالامتناع عن الحاضر. التمتع. يا له من تناقض مع هولندا، حيث كانت الحكومة، خلال الفترة الأكثر ازدهارًا في تاريخها، قادرة بشكل معتاد على الاقتراض بفائدة 2 في المائة، والأفراد، بضمان جيد، بفائدة ثلاثة!

4. أمثلة على الإفراط في هذه الرغبة.

في [الولايات المتحدة] والبلدان الأكثر ازدهارًا في أوروبا، هناك وفرة من المسرفين: لا تزال، في جزء كبير جدًا من المجتمع، الطبقات المهنية والصناعية والتجارية، وهي تلك التي، بشكل عام، توحد المزيد من الوسائل مع المزيد من دوافع الادخار أكثر من أي طبقة أخرى، فإن روح التراكم قوية للغاية لدرجة أن علامات الثروة المتزايدة بسرعة تلبي كل عين: والكم الكبير من رأس المال الذي يبحث عن الاستثمار يثير الدهشة، كلما تغيرت الظروف الخاصة. الكثير منها في قناة واحدة، مثل بناء السكك الحديدية أو مغامرات المضاربة الأجنبية، يجعل ضخامة المبلغ الإجمالي دليلاً على ذلك.

هناك العديد من الظروف التي تعطي، في إنجلترا، قوة خاصة للنزعة المتراكمة. إن إعفاء البلاد لفترة طويلة من ويلات الحرب والفترة المبكرة جدًا من أي مكان آخر حيث كانت الممتلكات آمنة من العنف العسكري أو النهب التعسفي قد أنتجت ثقة طويلة الأمد وراثية في سلامة الأموال عندما يتم الوثوق بها من أيدي المالك ، والتي هي في معظم البلدان الأخرى ذات أصل أحدث بكثير، وأقل رسوخًا.

وعلى هذا فإن نمو العمل المصرفي على الودائع في بريطانيا العظمى يتقدم بخطوات هائلة، في حين أنه لا يحرز سوى تقدم ضئيل للغاية في البلدان القارية. إن الوضع المضطرب للبلاد في فرنسا، بسبب الحروب، يدفع المقترفين إلى اكتناز مدخراتهم بدلاً من إيداعها. ولكن في الولايات المتحدة يُنظر إلى نفس النمو كما هو الحال بين الإنجليز. كان صافي الودائع لدى البنوك الوطنية في الولايات المتحدة في عام 1871 يبلغ 636.000.000 دولار، لكنها زادت في عام 1883 بأكثر من 83 في المائة لتصل إلى 1.168.000.000 دولار. حسابات الودائع هي القاعدة حتى مع صغار التجار؛ وتظهر بنوك الادخار في ماساتشوستس وحدها ودائع في 1882-1883 بقيمة 241.311.362 دولارًا، وفي نيويورك تبلغ 412.147.213 دولارًا. تتهرب الولايات المتحدة أيضًا من الضرائب الباهظة التي تُفرض في أوروبا للحفاظ على جيش وبحرية باهظين. علاوة على ذلك، فإن تأثير المؤسسات في تحفيز نمو الرخاء المادي ينطبق على الولايات المتحدة أكثر من إنجلترا، لأن الحواجز التي أقيمت ضد الحركة من الطبقات الاجتماعية الدنيا إلى الطبقات الاجتماعية العليا في الدولة الأخيرة غير موجودة هنا، و وبالتالي هناك حافز أكبر نحو الحصول على وسائل تحسين الحالة الاجتماعية للرجل.

إن الأسباب الجغرافية التي جعلت الصناعة، وليس الحرب، المصدر الطبيعي للقوة والأهمية لبريطانيا العظمى [والولايات المتحدة] قد حولت نسبة غير عادية من الشخصيات الأكثر جرأة وحيوية إلى اتجاه الصناعات والتجارة؛ في توفير احتياجاتهم وإشباع طموحهم من خلال الإنتاج والادخار، وليس من خلال الاستيلاء على ما تم

إنتاجه وحفظه. يعتمد الكثير أيضًا على المؤسسات السياسية الأفضل في هذا البلد، والتي، من خلال النطاق الذي سمحت به لحرية العمل الفردي، شجعت النشاط الشخصي والاعتماد على الذات، في حين أنها، من خلال الحرية التي تمنحها في تكوين الجمعيات والجمعيات، تسهل الصناعة. المؤسسة على نطاق واسع. نفس المؤسسات، في جانب آخر من جوانبها، تعطي حافزًا مباشرًا وقويًا للرغبة في الحصول على الثروة. إن الانحدار المبكر للإقطاع [في إنجلترا] قد أزال أو أضعف كثيرًا التمييزات الخادعة بين الطبقات التجارية الأصلية وأولئك الذين اعتادوا على احتقارهم، ونشأ نظام حكم جعل الثروة المصدر الحقيقي للنفوذ السياسي، وكان اكتسابها هو مستثمرة بقيمة حقيقية مستقلة عن فائدتها الجوهرية. وبما أن الثراء بدون الصناعة يشكل دائمًا حتى الآن خطوة في السلم الاجتماعي فوق أولئك الذين يثريون عن طريق الصناعة، فقد أصبح هدف الطموح هو الادخار ليس فقط بقدر ما يوفر دخلًا كبيرًا أثناء العمل في مجال الأعمال. ولكن يكفي للتقاعد من العمل والعيش في رخاء على المكاسب المحققة.

في [الولايات المتحدة] وإنجلترا وهولندا، منذ زمن طويل، والآن في معظم البلدان الأخرى في أوروبا، لا يُظهر الشرط الثاني المتمثل في زيادة الإنتاج، أي زيادة رأس المال، أي ميل إلى النقص. وبقدر ما يتعلق الأمر بهذا العنصر، فإن الإنتاج قابل للزيادة دون أي حدود يمكن التنازل عنها. إن الحد من الإنتاج، الذي لا يتضمن أي حد ضروري لزيادة العنصرين الآخرين، العمل ورأس المال، يجب أن يؤثر على خصائص العنصر الوحيد الذي هو بطبيعته، وفي حد ذاته، محدود من حيث الكمية. يجب أن تعتمد على خصائص الأرض.

الفصل التاسع. قانون زيادة الإنتاج من الأرض.

1. قانون الإنتاج من التربة، قانون تناقص العائد بما يتناسب مع زيادة استخدام العمل ورأس المال.

وتختلف الأرض عن عناصر الإنتاج الأخرى، والعمل، ورأس المال، في عدم قابليتها للزيادة إلى أجل غير مسمى. إن نطاقها محدود، ومدى الأنواع الأكثر إنتاجية منها أكثر محدودية. ومن الواضح أيضًا أن كمية الإنتاج التي يمكن إنتاجها في أي قطعة أرض ليست غير محددة. وهذه المساحة المحدودة من الأرض ومحدودية إنتاجيتها هما الحدود الحقيقية لزيادة الإنتاج.

إن تقييد الإنتاج من خواص التربة ليس كالعائق الذي يعترضه جدار يقف غير قابل للتحرك في مكان معين، ولا يشكل أي عائق أمام الحركة إلا بإيقافها بالكامل. ويمكننا بالأحرى أن نقارنه بشريط مرن للغاية وقابل للتمدد، والذي نادرًا ما يتم شده بعنف لدرجة أنه لا يمكن تمديده مرة أخرى، ومع ذلك يتم الشعور بضغطه قبل فترة طويلة من الوصول إلى الحد النهائي، ويتم الشعور بضغطه بشكل أكثر شدة أقرب إلى هذا الحد يقترب.

بعد مرحلة معينة، وليست متقدمة جدًا، من تقدم الزراعة – بمجرد أن يكرس الإنسان نفسه للزراعة بكل طاقة، ويجلب إليها أي أدوات مقبولة – منذ ذلك الوقت، يطبق قانون الزراعة. الإنتاج من الأرض، أنه في أي حالة معينة من المهارة والمعرفة الزراعية، من خلال زيادة العمل، لا يتم زيادة الإنتاج بدرجة متساوية؛ فمضاعفة العمل لا تؤدي إلى مضاعفة الإنتاج؛ أو، للتعبير عن الشيء نفسه بكلمات أخرى، كل زيادة في الإنتاج يتم الحصول عليها من خلال زيادة أكثر من متناسبة في استخدام

العمل في الأرض. هذا القانون العام للصناعة الزراعية هو أهم اقتراح في الاقتصاد السياسي. ولو كان القانون مختلفاً لكانت جميع ظواهر إنتاج وتوزيع الثروة تقريباً غير ما هي عليه.

لا يُنظر عمومًا إلى أنه في الولايات المتحدة، حيث يتم باستمرار زراعة أراضٍ جديدة في العديد من الأجزاء ذات الكثافة السكانية المنخفضة في البلاد، يمكن الحفاظ على عدد إضافي من السكان في ظل الظروف الحالية للمهارة الزراعية مع عوائد متزايدة باستمرار حتى نقطة معينة قبل أن يبدأ قانون تناقص الغلة في العمل. حيثما يكون من الضروري وجود المزيد من العمال، ورأس المال المطلوب، للتعاون في بلد جديد قبل أن تتمكن الأرض بأكملها من إنتاج الحد الأقصى من إنتاجها، في مثل هذه المرحلة من الزراعة، لا يمكن القول إن قانون تناقص الغلة قد وضع عمليًا بعد في.

وعندما يتم اللجوء، من أجل زيادة الإنتاج، إلى الأراضي الأدنى مستوى، فمن الواضح أن الإنتاج لا ينمو حتى الآن بنفس النسبة مع العمل. إن المعنى الحقيقي للأرض الأدنى هو الأرض التي تنتج، مع العمل المتساوي، كمية أقل من الإنتاج. قد تكون الأرض أقل شأنا سواء في الخصوبة أو في الوضع. يتطلب أحدهما قدرًا متناسبًا أكبر من العمل لزراعة المنتج، والآخر لنقله إلى السوق. إذا كانت الأرض "أ" تنتج ألف ربع من القمح مقابل إنفاق معين في الأجور والسماد وما إلى ذلك، ومن أجل جمع ألف ربع آخر، يجب اللجوء إلى الأرض "ب"، التي تكون إما أقل خصوبة أو أكثر بعدًا عن الأرض. في السوق، سوف تكلف الألفي ربع من العمل أكثر من ضعف تكلفة الألف الأصلية، وسوف يزداد إنتاج الزراعة بنسبة أقل من العمل المستخدم في الحصول عليه.

فبدلاً من زراعة الأرض (ب)، سيكون من الممكن، من خلال زراعة أعلى، جعل الأرض (أ) تنتج المزيد. وقد يُحرث أو يُسلَّط مرتين بدلًا من مرة واحدة، أو ثلاث مرات بدلًا من مرتين؛ وقد يُحفر بدلًا من حرثه؛ وبعد الحرث، قد يتم دهنها بمجرفة بدلًا من

المشط، مما يؤدي إلى سحق التربة بالكامل؛ قد تتم إزالة الأعشاب الضارة منه في كثير من الأحيان أو بشكل أكثر شمولاً؛ قد تكون الأدوات المستخدمة ذات تشطيب أعلى، أو بناء أكثر تفصيلاً؛ يمكن استخدام كمية أكبر أو أنواع أكثر تكلفة من السماد، أو عند تطبيقها، يمكن خلطها بعناية أكبر ودمجها مع التربة.

ويبين مثال حدائق السوق في محيط المدن والبلدات الكبرى كيف تسمح الثقافة المكثفة بزيادة العمالة ورأس المال مع عوائد أكبر. تعتبر هذه الأراضي، بحكم وضعها، أراضٍ متفوقة لهذا الغرض بالذات، على الرغم من أنها قد تكون أراضٍ أدنى من حيث الإنتاجية المطلقة بالمقارنة مع أراضي القمح الغنية في داكوتا. لم تعد مزارع نيو إنجلاند ونيوجيرسي، بشكل عام، تحاول زراعة الحبوب، ولكن (عندما طردتها خطوط السكك الحديدية العظيمة التي فتحت الغرب من تلك الثقافة) رتبت نفسها على مقياس من القدرة على التكيف مع المخزون، زراعة العشب أو الفاكهة أو منتجات الألبان أو الخضروات؛ وبذلك أعطت أرباحًا لأصحابها أكبر مما حققته نفس الأرض في ظل النظام القديم. وحتى في الأراضي التي لا يزال من الممكن زراعة أي حبوب فيها، تغطي الذرة والحنطة السوداء والشعير والشوفان والجاودار المناطق المزروعة بدلاً من القمح.

إن الأراضي الرديئة، أو الأراضي البعيدة عن السوق، تحقق بالطبع عائدًا أقل، ولا يمكن تلبية الطلب المتزايد منها إلا مع زيادة التكلفة، وبالتالي السعر. إذا كان من الممكن الاستمرار في توفير الطلب الإضافي من الأراضي المتفوقة، من خلال استخدام عمالة ورأس مال إضافيين، دون تكلفة تناسبية أكبر من تلك التي ينتجون بها الكمية المطلوبة أولاً منهم، فيمكن لمالكي أو مزارعي تلك الأراضي بيع جميع الأراضي الأخرى بسعر أقل. ، واستحوذ على السوق بأكمله. الأراضي ذات درجة الخصوبة المنخفضة أو الأراضي النائية يمكن بالفعل زراعتها من قبل أصحابها، من أجل البقاء أو الاستقلال؛ ولكن لا يمكن أبدًا أن يكون من مصلحة أي شخص أن يزرعها من أجل الربح. إن إمكانية تحقيق ربح منها، بما يكفي لجذب رأس المال إلى

مثل هذا الاستثمار، هو دليل على أن الزراعة في الأراضي الأكثر تأهيلاً قد وصلت إلى نقطة لا ينتج بعدها أي تطبيق أكبر للعمالة ورأس المال، في أحسن الأحوال، ما هو أكبر من ذلك. العائد الذي يمكن الحصول عليه بنفس التكلفة من الأراضي الأقل خصوبة أو ذات الموقع الأقل ملاءمة.

"إنها طويلة"، يقول مسافر متأخر في الولايات المتحدة،[130] "قبل أن تتصالح العين الإنجليزية مع خفة المحاصيل والزراعة المهملة (كما ينبغي أن نسميها) وهو أمر واضح. وينسى المرء أنه حيث تكون الأرض وفيرة للغاية والعمالة باهظة الثمن كما هو الحال هنا، يجب اتباع مبدأ مختلف تمامًا عن ذلك السائد في البلدان المكتظة بالسكان، وأن النتيجة ستكون بالطبع الافتقار إلى الترتيب، كما كانت، والانتهاء من كل ما يتطلب العمل. من بين السببين المذكورين، يبدو لي أن وفرة الأرض هي التفسير الحقيقي، وليس غلاء العمل؛ لأنه، مهما كان العمل باهظ الثمن، فعندما يكون الغذاء مطلوبا، سيتم دائما استخدام العمل لإنتاجه مفضلا على أي شيء آخر. لكن هذا العمل يكون أكثر فعالية لتحقيق غايته عندما يتم تطبيقه على تربة جديدة مما لو تم استخدامه في جلب التربة المشغولة بالفعل إلى زراعة أعلى.

إن الحركة الغربية لما يمكن تسميته بـ "مركز القمح" واضحة تمامًا. حتى وقت قريب، كانت ولاية مينيسوتا ولاية عظيمة منتجة للقمح، وكانت هناك مساحات شاسعة من الأراضي مزروعة بتلك الحبوب عندما تشققت التربة لأول مرة. كانت أرباح المحاصيل القليلة الأولى هائلة، ولكن يقال الآن أنه من المرغوب فيه أكثر لمزارعي القمح أن ينتقلوا إلى أراضٍ جديدة، وأن يبيعوا الأرض لمزارعين من فئة مختلفة (من الفاكهة والمنتجات المتنوعة). الذين ينتجون لكثافة سكانية أكبر. لذلك (في عام 1884) أصبحت داكوتا، بدلاً من مينيسوتا، المنطقة ذات أكبر إنتاج للقمح.

فقط عندما لا تبقى أي تربة بحاجة إلى التفتيت، ولكن سواء من مسافة بعيدة أو ذات نوعية رديئة تتطلب ارتفاعًا كبيرًا في الأسعار لجعل زراعتها مربحة، يمكن أن

يصبح من المفيد تطبيق الزراعة الأوروبية المرتفعة على أي أراضي أمريكية؛ ربما باستثناء المناطق المجاورة مباشرة للمدن، حيث قد يؤدي التوفير في تكلفة النقل إلى التعويض عن النقص الكبير في العائد من الأرض نفسها.

إن المبدأ الذي تم ذكره الآن يجب أن يُستقبل، بلا شك، مع بعض التوضيحات والقيود. وحتى بعد زراعة الأرض على نطاق واسع لدرجة أن مجرد استخدام عمل إضافي، أو كمية إضافية من التجهيز العادي، لن يحقق عائدًا متناسبًا مع التكلفة، فقد يحدث أيضًا أن استخدام عمل إضافي ورأس مال أكبر بكثير إن تحسين التربة نفسها، عن طريق التجفيف أو السماد الدائم، سوف يكافأ بشكل حر من الإنتاج مثل أي جزء من العمل ورأس المال المستخدم بالفعل. في بعض الأحيان سيكون أجره أكبر بكثير. لا يمكن أن يحدث هذا، إذا كان رأس المال يبحث دائمًا عن العمل الأكثر فائدة ويجده.

2. المبدأ المضاد لقانون تناقص العائد؛ التقدم في التحسينات في الإنتاج.

إن زيادة إنتاج الأرض، مع بقاء العوامل الأخرى، بنسبة متناقصة مقارنة بالزيادة في العمل المستخدم، هو، كما قلنا (مع مراعاة بعض الاستثناءات العرضية والمؤقتة)، القانون العالمي للصناعة الزراعية. لكن هذا المبدأ تم رفضه. وفي الواقع، (كما هو مؤكد) أن أسوأ الأراضي المزروعة الآن تنتج نفس القدر من الغذاء لكل فدان، وحتى قدر معين من العمل، الذي ابتكره أسلافنا لاستخراجه من أغنى أنواع التربة في إنجلترا.

إن قانون تناقص الغلة هو الحقيقة المادية التي يقوم عليها المبدأ الاقتصادي للريع، ويتطلب اهتماما دقيقا. يؤكد كاري، بدلًا من ذلك، أن هناك قانونًا لزيادة الإنتاجية، لأنه مع نمو الرجال من حيث العدد والذكاء، تنشأ القدرة على الحصول على المزيد من التربة.[132]بل إن بعض المعترضين ينفون أن تكون الأراضي مزروعة بدرجات

مختلفة، وأنه لا داعي لزراعة تربة أقل جودة. إذا كان هذا صحيحًا، فلماذا لا يكون نصف فدان من الأرض جيدًا مثل دولة بأكملها؟ جونستون[133]يقول: «في بلد ما وبين المستوطنين الفقراء... الأرض الفقيرة مصطلح نسبي. تسمى الأرض فقيرة، وهي غير مناسبة للرجل الفقير، والتي بمجرد تنظيفها وحرقها لن تنتج محصولًا أوليًا جيدًا. وهكذا فإن ما يعتبر أرضًا فقيرة بالنسبة لرجل فقير قد يكون أرضًا غنية لرجل غني.[134]علاوة على ذلك، كما هو الحال دائمًا في بلدنا، غالبًا ما يحدث أن السكك الحديدية قد تجعل الأراضي الجديدة في منافسة مع الأراضي القديمة في سوق معينة [ص 135]؛ وأبرز مثال على ذلك هو منافسة حقول الحبوب الغربية مع المزارع الشرقية. في هذه المناطق القديمة، قبل أن تأتي المنافسة، كانت هناك سلسلة معينة من الدرجات في الأراضي المزروعة؛ بعد بناء السكة الحديد حدث خلل في السلسلة القديمة، فخرج البعض من الزراعة، وبقي البعض الآخر، ودخلت بعض الأراضي الجديدة في القائمة. والنتيجة هي سلسلة جديدة من الدرجات الأكثر ملاءمة لتلبية رغبات الرجال.

ومع ذلك، فإن هذا لا يثبت أن القانون الذي تحدثنا عنه غير موجود، بل يثبت فقط أن هناك مبدأ معاديًا ما في العمل، قادرًا على الوقوف ضد القانون لبعض الوقت. توجد مثل هذه القوة، في تناقض معتاد مع قانون تناقص العائد من الأرض؛ وسننتقل الآن إلى النظر في هذا. وهو ليس إلا تقدم الحضارة. وأوضح [جزء منه] هو تقدم المعرفة الزراعية والمهارة والاختراع. تنقسم العمليات الزراعية المحسنة إلى نوعين: (1) بعضها يمكّن الأرض من إنتاج إنتاج مطلق أكبر، دون زيادة مكافئة في العمالة؛ (2) لا يملك الآخرون القدرة على زيادة الإنتاج، ولكن لديهم القدرة على تقليص العمل والتكلفة التي يتم الحصول عليها من خلالها. (1.) من بين الأولويات التي يجب اعتبارها عدم استخدام البور، عن طريق تناوب المحاصيل؛ وإدخال مواد زراعية جديدة قادرة على الدخول بشكل مفيد في الدورة. إن التغيير الذي حدث في الزراعة في نهاية القرن الماضي، من خلال إدخال زراعة اللفت، يعتبر بمثابة ثورة.

ويأتي بعد ذلك إدخال مواد غذائية جديدة تحتوي على قدر أكبر من الغذاء، مثل البطاطس، أو أنواع أو أصناف أكثر إنتاجية من نفس النبات، مثل اللفت السويدي. وفي نفس فئة التحسينات يجب أن توضع معرفة أفضل بخصائص السماد، وبالطرق الأكثر فعالية لتطبيقها؛ إدخال عوامل تخصيب جديدة وأكثر قوة، مثل ذرق الطائر، وتحويل المواد المهدرة سابقًا لنفس الغرض؛ اختراعات مثل حرث باطن الأرض أو تجفيف البلاط، والتي من خلالها يتضاعف إنتاج بعض أنواع الأراضي بشكل كبير؛ تحسينات في سلالة أو تغذية الماشية العاملة؛ زيادة المخزون من الحيوانات التي تستهلك وتحول إلى غذاء بشري ما يمكن أن يُهدر لولا ذلك؛ وما شابه. (2.) النوع الآخر من التحسينات، تلك التي تقلل العمل، ولكن دون زيادة قدرة الأرض على الإنتاج، مثل تحسين بناء الأدوات؛ إدخال أدوات جديدة توفر العمل اليدوي، مثل آلات الغربلة والسحق. هذه التحسينات لا تضيف إلى إنتاجية الأرض، لكنها محسوبة بالتساوي مع الأولى لمواجهة الاتجاه في تكلفة إنتاج المنتجات الزراعية، إلى الارتفاع مع تقدم السكان والطلب.

3. —في السكك الحديدية.

ويماثل في الواقع هذه الفئة الثانية من التحسينات الزراعية وسائل الاتصال المحسنة. الطرق الجيدة تعادل الأدوات الجيدة. ولا يهم ما إذا كان اقتصاد العمل يتم في استخراج المنتج من التربة، أو في نقله إلى المكان الذي سيتم استهلاكه فيه.

إن الوظائف التي تؤديها السكك الحديدية في نظام الإنتاج مهمة للغاية. وهي من بين الأسباب الأكثر تأثيرا في تكلفة إنتاج السلع، وخاصة تلك التي تلبي الحاجات الأساسية للإنسان، والتي يعتبر الغذاء أهمها. كمية الحمولة المنقولة هائلة. وتكلفة هذه الخدمة للمنتجين والمستهلكين في الولايات المتحدة هي مسألة ذات أهمية كبيرة جدًا. سيكون التخفيض الخطير في تكلفة النقل على السكك الحديدية مفاجأة

لكل من لم يتابع الأمر عن كثب؛ والأكثر من ذلك أنها جاءت لأسباب طبيعية، ومستقلة عن التشريع. ويقال إن الذرة واللحوم ومنتجات الألبان تشكل ما لا يقل عن 50 في المائة، والفحم والأخشاب حوالي 30 في المائة من الحمولة المنقولة على جميع خطوط السكك الحديدية في الولايات المتحدة. إذا حدث انخفاض في تكلفة النقل، فستكون تكلفة نقل المواد الرئيسية ذات الضرورة العاجلة أقل. ولو ظلت الرسوم في عام 1880 مرتفعة حتى كما كانت في الفترة من 1866 إلى 1869، لكان عدد الأطنان المنقولة في عام 1880 سيكلف الولايات المتحدة من 500 مليون دولار إلى 800 مليون دولار أكثر من الرسوم الفعلية، بسبب التخفيضات التي أجرتها السكك الحديدية. ومع ذلك، يبدو أن عملية التخفيض هذه بلغت ذروتها حوالي عام 1879. ولإظهار حقائق هذه العملية، لاحظ التغييرات في الرسم البياني التالي، رقم V. يتم أخذ السكك الحديدية لولاية نيويورك، ولكن نفس الشيء وينطبق أيضًا على تلك الموجودة في ولاية أوهايو:

الرسم البياني الخامس.

تكلفة 20 برميلًا من الدقيق، و10 براميل من لحم البقر، و10 لحم خنزير، و100 بوشل من القمح، و100 ذرة، و100 شوفان، و100 رطل من الزبدة، و100 رطل من شحم الخنزير، و100 من الصوف الصوفي، في مدينة نيويورك، بمتوسط كل عام، مجمعة حسب الأشهر باللون الذهبي؛ بالمقارنة بيانياً مع الانخفاض في رسوم الطن لكل ميل، على جميع خطوط السكك الحديدية في ولاية نيويورك، خلال نفس الفترة.

انخفاض السكك لنقل طن (سنتا)	أرباح انخفاض الحديدية نفقات واحد. الحديدية (سنتا)	في رسوم السكك واحد للطن. ميل (سنتا)	حمل طن لمسافة واحد.	سعر الذهب للمنتجات الزراعية الأساسية. (دولار)	سنة.

1870	776.02	1.7016	1.1471	5545.
1871	735.33	1.7005	1.1450	5555.
1872	675.92	1.6645	1.1490	5155.
1873	662.50	1.6000	1.0864	5136.
1874	748.54	1.4480	9730.	4750.
1875	696.40	1.3039	9587.	3452.
1876	651.74	1.1604	8561.	3043.
1877	751.95	1.0590	7740.	2850.
1878	569.81	9994.	6900.	3094.
1879	568.34	8082.	5847.	2295.
1880	631.32	9220.	6030.	3190.
1881	703.10	8390.	5880.	2510.
1882	776.12	8170.	6010.	2160.
1883	662.11	8990.	6490.	2500.

في عام 1855، كانت تكلفة الطن لكل ميل 3.27 سنتًا، مقارنة بـ 0.89 سنتًا في عام 1883.

9,286,216,628	تحركت طن 1 م. في عام 1883 عن طريق السكك الحديدية في نيويورك
303,659,283 دولار	بمعدل 1855، سيكلف
83,464,919	التكلفة الفعلية في عام 1883
220,194,364 دولار	الادخار للدولة

شرح هذه التكلفة المخفضة قدمه السيد إدوارد أتكينسون[135]مثل (1) المنافسة في الممرات المائية، (2) المنافسة بين السكك الحديدية وأخرى، و(3) المنافسة مع البلدان الأخرى، مما يجبر السكك الحديدية لدينا على محاولة طرح منتجاتنا الأساسية في الأسواق الخارجية بسعر والتي سوف تضمن استمرار الشحن. إلى جانب هذه الأسباب، ينبغي أيضًا (4) تخصيص الكثير لتقدم الاختراعات وانخفاض تكلفة الفولاذ وجميع الأجهزة اللازمة للسكك الحديدية.

تظهر الأهمية الكبيرة للسكك الحديدية في تأثيرها على ازدهار الأعمال العامة، وكمكان للاستثمارات الكبيرة لرأس المال سريع النمو. ومع ذلك، فإن بناء السكك الحديدية كان مستمرًا، في بعض الأوقات بسرعة أكبر من أوقات أخرى. فبدلاً من 33.908 ميلاً من السكك الحديدية في نهاية حربنا، لدينا الآن (1884) أكثر من 120.000 ميل. كيف تم بناء الأميال الإضافية سنة بعد سنة، مع عصرين متميزين

من زيادة البناء - أحدهما من عام 1869 إلى عام 1873، والآخر من عام 1879 إلى عام 1884 - يمكن رؤيته من خلال الخطوط الأقصر في المخطط الملحق، رقم 1.سادسا.

لقد أثارت هذه التكهنات في أوقات مختلفة انفتاح بلدنا الغربي، ولا يمكن أن يكون هناك شك. وإذا تم إجراء مقارنة مع الرسم البياني رقم.السابع عشر(الكتاب الرابع، الفصل. ثالثا)، الذي يعطي إجمالي محاصيل الحبوب في الولايات المتحدة، سيتبين أنه منذ عام 1879، على الرغم من زيادة عدد سكاننا من 12.5 في المائة إلى 14 في المائة، فإن محاصيل الحبوب لدينا لم تتجاوز 5 في المائة، ومع ذلك فإن السكك الحديدية لدينا وزاد عدد الكيلومترات بنسبة 40 في المائة.

إن المدى الذي وصلت إليه الولايات المتحدة في بناء السكك الحديدية، مقارنة بالدول الأوروبية، على الرغم من أن لدينا مساحة أكبر بكثير، يظهر بوضوح في الرسم البياني رقم 1.سابعا. إن تطبيق أحد أشكال التحسين لمعارضة قانون تناقص الغلة في الولايات المتحدة قد أدى إلى نتائج غير عادية، خاصة عندما نعتبر أننا ربما لم نستخدم بعد أفضل أراضينا، أو بعبارة أخرى، أننا لم نستخدم بعد شعرت بقانون تناقص الغلة في بعض المناطق الكبيرة.

الرسم البياني السادس.

أميال السكك الحديدية العاملة في الأول من يناير من كل عام، والأميال المضافة في العام التالي.

وأضاف مايلز. أميال من السكك الحديدية. سنة.

1865 33,908 1,177

1866	35,085	1,716
1867	36801	2,449
1868	39,250	2,979
1869	42,229	4,615
1870	46,844	6,070
1871	52,914	7,379
1872	60,293	5,878
1873	66,171	4,107
1874	70,278	2,105
1875	72,383	1,713
1876	74,096	2,712
1877	76,808	2,281
1878	79,089	2,687
1879	81,776	4,721

1880	86,497	7,048
1881	93,545	9,789
1882	103,334	11,591
1883	114,925	6,618

تمثل السكك الحديدية والقنوات تقريبًا انخفاضًا في تكلفة إنتاج كل الأشياء التي ترسلها إلى السوق؛ وكذلك الأمر بالنسبة لجميع الأجهزة والمساعدات المستخدمة في الإنتاج والتي تعمل على نقلها. ومن خلال هذه الوسائل يمكن زراعة الأرض، الأمر الذي لم يكن من الممكن أن يكافئ المزارعين دون ارتفاع الأسعار. وكان للتحسينات في الملاحة تأثير مماثل فيما يتعلق بالأغذية أو المواد التي يتم جلبها من خارج البحر.

4. —في المصنوعات.

ومن اعتبارات مماثلة، يبدو أن العديد من التحسينات الميكانيكية البحتة، التي ليس لها، على الأقل، على ما يبدو، أي صلة خاصة بالزراعة، تتيح مع ذلك الحصول على كمية معينة من الغذاء بنفقة أقل من العمل. إن التحسن الكبير في عملية صهر الحديد من شأنه أن يؤدي إلى خفض تكلفة الأدوات الزراعية، وتقليل تكلفة السكك الحديدية، والعربات، والسفن، وربما المباني، والعديد من الأشياء الأخرى التي لا يستخدم فيها الحديد في الوقت الحاضر، لأنه يستخدم أيضًا. مكلفة؛ ومن ثم تقليل تكلفة إنتاج الغذاء. ويترتب على نفس التأثير تحسن في تلك العمليات التي يمكن أن نسميها التصنيع، والتي تخضع لها المادة الغذائية بعد فصلها عن الأرض. أدى الاستخدام الأول لطاقة الرياح أو الماء لطحن الذرة إلى خفض سعر الخبز بقدر ما كان

من الممكن أن يفعله اكتشاف مهم جدًا في الزراعة؛ وأي تحسن كبير في بناء مطاحن الذرة سيكون له، بالتناسب، تأثير مماثل.

ومع ذلك، فإن تلك التحسينات التصنيعية التي لا يمكن جعلها مفيدة لتسهيل الإنتاج الفعلي للغذاء، في أي مرحلة من مراحلها، وبالتالي لا تساعد في مواجهة أو تأخير تناقص العائد النسبي للعمل من التربة، لها أهمية أخرى. التأثير، وهو ما يعادل عمليا. وما لم يمنعوه، فإنهم يعوضون عنه إلى حد ما.[136]

الرسم البياني السابع.

نسبة أميال السكك الحديدية إلى مناطق الولايات والبلدان - الولايات المتحدة وأوروبا. النسبة النسبية هي 1 ميل من السكك الحديدية إلى 4 أميال مربعة من المساحة.

لا.	اسم.	الحجم.	المرتبة في	نسبي.
1	ماساتشوستس		67	98
2	بلجيكا		62	96
3	إنجلترا وويلز		29	88
4	نيو جيرسي		62	81
5	كونيتيكت		68	80
6	رود آيلاند		71	65

60	44	أوهايو	7
59	32	إلينوي	8
55	40	بنسلفانيا	9
53	69	ديلاوير	10
52	50	إنديانا	11
45	65	نيو هامبشاير	12
44	59	سويسرا	13
41	39	نيويورك	14
39	33	ايوا	15
38	4	الإمبراطورية الألمانية	16
37	52	اسكتلندا	17
36	63	ميريلاند	18
35	64	فيرمونت	19
29	51	أيرلندا	20

28	31	ميشيغان	21
27	5	فرنسا	22
26	60	الدنمارك	23
25	57	هولندا	24
24	26	ميسوري	25
23	34	ويسكونسن	26
21	3	الإمبراطورية النمساوية	27
19	45	فرجينيا	28
18	13	إيطاليا	29
17	30	جورجيا	30
16	22	كانساس	31
15	46	كنتاكي	32
14	49	كارولينا الجنوبية	33
14	42	تينيسي	34

13	21	مينيسوتا	35
13	36	ألاباما	36
12	55	فرجينيا الغربية	37
12	41	رومانيا	38
12	37	ولاية كارولينا الشمالية	39
12	48	مين	40
10	23	نبراسكا	41
9	38	ميسيسيبي	42
9	6	إسبانيا	43
9	47	البرتغال	44
9	7	السويد	45
8	35	أركنساس	46
8	43	لويزيانا	47
8	16	كولورادو	48

49	كاليفورنيا	8	7
50	ديك رومى	27	7
51	تكساس	2	7
52	يوتا	20	6
53	فلوريدا	28	6
54	داكوتا	7	6
55	روسيا في أوروبا	1	5
56	نيفادا	15	5
57	النرويج	11	5
58	ولاية أوريغون	18	4
59	بلغاريا	54	4
60	نيو مكسيكو	12	3
61	وايومنغ	17	2
62	الأراضي الهندية	25	2

1	24	واشنطن	63
1	14	أريزونا	64
1	19	ايداهو	65
0	58	اليونان	66
0	10	مونتانا	67
0	53	البوسنة والهرسك	68
0	56	سيرفيا	69
0	61	روميليا الشرقية	70
0	70	الجبل الأسود	71
0	72	أندورا	72

(تمتلك الولايات المتحدة ما يقرب من ميل واحد من السكك الحديدية لكل 540 نسمة. وفي أوروبا هناك ميل واحد لكل 3000 نسمة، إذا ضمت روسيا؛ ونحو ميل واحد لكل 2540 نسمة، باستثناء روسيا).

إن المواد المصنعة كلها مستمدة من الأرض، والعديد منها من الزراعة، التي توفر على وجه الخصوص مادة الملابس بأكملها، والقانون العام للإنتاج من الأرض، وقانون تناقص العائد، يجب في النهاية أن يطبق للتصنيع وكذلك للتاريخ الزراعي. مع تزايد

عدد السكان، و[ص 142] تتعرض قدرة الأرض على إنتاج المزيد من المنتجات لضغوط أكبر فأصعب، فإن أي إمدادات إضافية من المواد، وكذلك الغذاء، يجب الحصول عليها من خلال زيادة إنفاق العمل بشكل أكبر من التناسب. لكن تكلفة المادة تشكل عمومًا جزءًا صغيرًا جدًا من إجمالي تكلفة التصنيع، والعمل الزراعي المعني بإنتاج السلع المصنعة ليس سوى جزء صغير من مجمل العمل المنتج في السلعة.

السيد باباج[137]يعطي توضيحا مثيرا للاهتمام لهذا المبدأ. أصبحت قضبان الحديد التي تبلغ قيمتها جنيهًا إسترلينيًا واحدًا ذات قيمة عندما يتم تصنيعها إلى -

جنيه استرليني	
1.10	الحديد المشقوق للأظافر
1.42	الصلب الطبيعي
2.55	حدوات
9.10	براميل البندقية، عادية
14.28	مناشير الخشب
446.94	مقص، أفضل
657.14	شفرات المطواة
972.82	مقابض السيوف من الفولاذ المصقول

ومع ذلك، لا يمكن القول عن مصنوعات مثل القماش القطني الخشن، حيث تؤدي زيادة تكلفة القطن الخام إلى تأثير مباشر على سعر القماش، أن تكلفة المواد لا تشكل سوى جزء صغير من تكلفة المنتج. تصنيع.[138]

إن كل العمل [غير المشتغل بتحضير المواد] يميل باستمرار وبقوة نحو التناقص مع زيادة كمية الإنتاج. تعتبر الصناعات التحويلية أكثر عرضة بكثير من الزراعة للتحسينات الميكانيكية ووسائل توفير العمالة. وبالتالي، في المصانع، تتغلب الأسباب التي تؤدي إلى زيادة إنتاجية الصناعة بشكل كبير على السبب الوحيد الذي يؤدي إلى تقليلها؛ وزيادة الإنتاج، التي يدعو إليها تقدم المجتمع، لا تحدث بتكلفة متناسبة متزايدة، بل تتناقص باستمرار. وقد تجلت هذه الحقيقة في الانخفاض التدريجي لأسعار وقيم كل أنواع السلع المصنعة تقريبًا خلال القرنين الماضيين؛ سقوط تسارعت بفعل الاختراعات الميكانيكية في السبعين أو الثمانين عامًا الماضية، وهو عرضة للامتداد والامتداد إلى ما هو أبعد من أي حد يمكن تحديده بأمان. وقد تمتد الفائدة حتى إلى الطبقة الأفقر. إن زيادة رخص الملابس والسكن قد تعوضهم عن التكلفة المتزايدة لطعامهم.

ومن ثم، ليس هناك أي تحسن محتمل في فنون الإنتاج التي لا تمارس، بطريقة أو بأخرى، تأثيرًا مضادًا لقانون تناقص العائد على العمل الزراعي. كما أن التحسينات الصناعية ليست وحدها التي لها هذا التأثير. إن التحسينات في الحكومة، وفي كل أنواع التقدم الأخلاقي والاجتماعي تقريبًا، تعمل بنفس الطريقة. ويمكننا أن نقول الشيء نفسه عن التحسينات في التعليم. إن ذكاء العامل هو العنصر الأكثر أهمية في إنتاجية العمل. إن الحذر والاقتصاد والجدارة بالثقة العامة للعمال لا تقل أهمية عن ذكائهم. إن العلاقات الودية ومجتمع المصالح والمشاعر بين العمال وأصحاب العمل أمر بارز. في الطبقات الغنية والخاملة، فإن زيادة الطاقة العقلية، والتعليم الأكثر صلابة، ومشاعر الضمير والروح العامة أو العمل الخيري القوية، من شأنها أن

تؤهلهم لإنشاء وتعزيز التحسينات الأكثر قيمة، سواء في الموارد الاقتصادية لبلادهم أو في اقتصادها. المؤسسات والعادات.

5. القانون ينطبق على التعدين.

يجب أن نلاحظ أن ما قلناه عن الزراعة ينطبق، مع قليل من الاختلاف، على المهن الأخرى التي تمثلها؛ من كل الفنون التي تستخرج المواد من الكرة الأرضية. فصناعة التعدين، على سبيل المثال، تنتج عادة زيادة في الإنتاج بزيادة أكثر من متناسبة في النفقات.

بل إن الأمر أسوأ من ذلك، لأنه حتى إنتاجها السنوي المعتاد يتطلب استخراجه من خلال إنفاق متزايد من العمل ورأس المال. وبما أن المنجم لا ينتج الفحم أو الخام المأخوذ منه، فإن جميع المناجم لا تنفد أخيرًا فحسب، بل حتى عندما لا تظهر عليها أي علامات استنفاد، يجب أن يتم تشغيلها بتكلفة متزايدة باستمرار؛ يجب دفن الأعمدة بشكل أعمق، ودفع الأروقة إلى مسافة أبعد، واستخدام قوة أكبر لإبقائها خالية من الماء؛ يجب رفع المنتج من عمق أكبر، أو نقله لمسافة أكبر. ومن ثم فإن قانون تناقص العائد ينطبق على التعدين بمعنى غير مشروط أكثر مما ينطبق على الزراعة؛ لكن القوة المعادية، أي تحسين الإنتاج، تنطبق أيضًا بدرجة أكبر. إن عمليات التعدين أكثر عرضة للتحسينات الميكانيكية من العمليات الزراعية: أول تطبيق كبير للمحرك البخاري كان في التعدين؛ وهناك إمكانيات غير محدودة للتحسين في العمليات الكيميائية التي يتم من خلالها استخلاص المعادن. هناك احتمال آخر، ليس نادر الحدوث، يفيد في موازنة تقدم جميع المناجم الموجودة نحو الاستنفاد: وهو اكتشاف مناجم جديدة، مساوية أو متفوقة في الثراء.

قام البروفيسور جيفونز بتطبيق هذا القانون الاقتصادي على الوضع الصناعي في إنجلترا.[139] وبينما يوضح أن المعروض من الفحم الرخيص هو أساس ازدهار التصنيع

الإنجليزي، فإنه يصر على أنه إذا كان الطلب على الفحم يتزايد باستمرار، فيجب حتماً الوصول إلى النقطة في المستقبل حيث لا يمكن الحصول على العرض المتزايد إلا بسعر أعلى. يكلف. وعندما يكلف الفحم إنجلترا بقدر ما يكلفه أي دولة أخرى، فإن ميزتها الصناعية الحصرية سوف تختفي من الوجود. وفي الولايات المتحدة، فإن رواسب الحديد النائية في بحيرة سوبيريور، وبحيرة شامبلين، وبنسلفانيا، كما يخبرنا الجيولوجيون، سوف تجد منافسة ناشئة عن الدرجات الجديدة من الإنتاجية الأعلى في الرواسب الأكثر ثراءً في ولايات مثل ألاباما. وفي هذه الحالة سننتقل من درجات مناجم الحديد الرديئة إلى درجات أفضل، ولكن بعد إجراء التغيير سيتم إنشاء سلسلة من درجات الإنتاجية المختلفة كما كان من قبل.

لنستأنف: جميع العوامل الطبيعية المحدودة الكمية ليست محدودة في قوتها الإنتاجية النهائية فحسب، بل قبل وقت طويل من توسيع تلك القوة إلى أقصى حد، فإنها تخضع لأية متطلبات إضافية بشروط أكثر صرامة تدريجيًا. ومع ذلك، يجوز تعليق هذا القانون، أو التحكم فيه مؤقتًا، من خلال أي شيء يضيف إلى السلطة العامة للبشرية على الطبيعة، وخاصة من خلال أي توسيع لمعرفتهم، وما يترتب على ذلك من سيطرة، على خصائص وقوى العوامل الطبيعية.

الفصل العاشر. الآثار المترتبة على القوانين المتقدمة.

1. علاجات ضعف مبدأ التراكم.

يبدو من العرض السابق أن حد زيادة الإنتاج ذو شقين: من نقص رأس المال، أو من نقص الأرض. ويتوقف الإنتاج، إما لأن الرغبة الفعلية في التراكم ليست كافية لإحداث أي زيادة أخرى في رأس المال، أو لأنه، مهما كان أصحاب الدخل الفائض مستعدين لادخار جزء منه، فإن الأرض المحدودة في إن التخلص من المجتمع لا يسمح باستخدام رأس مال إضافي مع مثل هذا العائد الذي سيكون معادلاً لامتناعهم عن ممارسة الجنس.

وفي البلدان التي يكون فيها مبدأ التراكم ضعيفا كما هو الحال في مختلف دول آسيا، فإن الرغبة المعتبرة اقتصاديا هي زيادة الصناعة، والرغبة الفعلية في التراكم. وتتمثل الوسائل في المقام الأول في إقامة حكومة أفضل: توفير الأمن الكامل للملكية؛ ضرائب معتدلة، والتحرر من الابتزاز التعسفي تحت مسمى الضرائب؛ حيازة الأرض أكثر ديمومة وأكثر فائدة، مما يضمن للمزارع قدر الإمكان الفوائد غير المقسمة للصناعة والمهارة والاقتصاد التي قد يمارسها. ثانيا، تحسين الاستخبارات العامة. ثالثاً: إدخال الفنون الأجنبية التي ترفع العائدات المتأتية من رأس المال الإضافي إلى معدل يتناسب مع انخفاض قوة الرغبة في التراكم.

من الأمثلة الممتازة لما يمكن أن تفعله هذه العملية ما يمكن رؤيته تحت أعيننا في التطور الحالي للمكسيك، والذي انجذب إليه رأس المال والمشاريع الأمريكية بشكل بارز في الآونة الأخيرة. ولا شك أن كل هذه العلاجات المقترحة، إذا ما استخدمت في المكسيك، من شأنها أن تؤدي إلى زيادة مذهلة في الثروة.

2. حتى عندما تكون الرغبة في التراكم قوية، يجب إبقاء السكان ضمن حدود السكان من الأرض.

ولكن هناك بلدان أخرى، وعلى رأسها إنجلترا [والولايات المتحدة]، لا تحتاج فيها روح الصناعة ولا الرغبة الفعالة في التراكم إلى أي تشجيع. في هذه البلدان لن يكون هناك أي نقص في رأس المال، إذا لم يتم التحكم في زيادته أو وقفها بسبب انخفاض كبير في عوائده. إن ميل العائدات إلى التناقص التدريجي هو الذي يؤدي في كثير من الأحيان إلى زيادة الإنتاج مصحوبة بتدهور في حالة المنتجين؛ وهذا الاتجاه، الذي من شأنه أن يضع حدًا نهائيًا لزيادة الإنتاج مع مرور الوقت، هو نتيجة لشروط الإنتاج الضرورية والملازمة من الأرض.

ويستند هذا، بطبيعة الحال، على افتراض أنه لا يمكن فتح أراض جديدة، مثل تلك الموجودة في الولايات المتحدة، للزراعة. إذا لم يكن هناك حظر على استيراد المواد الغذائية الرخيصة، فإن الأراضي الجديدة والأكثر ثراء في أي جزء من العالم، في متناول البلد المعني، هي تأثير يعمل ضد هذا الاتجاه. ومع ذلك، فإن الاتجاه، أو القانون الاقتصادي، لا يزال موجودًا، ويعمل إلى الأبد.

في جميع البلدان التي تجاوزت مرحلة مبكرة للغاية من التقدم الزراعي، فإن كل زيادة في الطلب على الغذاء، ناجمة عن زيادة عدد السكان، ستؤدي دائمًا، ما لم يكن هناك تحسن متزامن في الإنتاج، إلى تقليص الحصة التي يتم التقسيم العادل لها. سوف تقع على عاتق كل فرد. إن زيادة الإنتاج، في حالة عدم وجود مساحات غير مأهولة من الأراضي الخصبة، أو في تحسينات جديدة تهدف إلى خفض أسعار السلع، لا يمكن تحقيقها أبدا إلا عن طريق زيادة العمل بأكثر من نفس النسبة. يجب على السكان إما أن يعملوا بجد أكبر أو يأكلوا أقل، أو يحصلوا على طعامهم المعتاد عن طريق التضحية بجزء من وسائل الراحة المعتادة الأخرى. وكلما تم تأجيل هذه الضرورة،

فذلك لأن التحسينات التي تسهل الإنتاج تستمر في التقدم؛ لأن وسائل البشر لجعل عملهم أكثر فعالية تواصل صراعًا متساويًا مع الطبيعة، وتنتزع موارد جديدة من قواها المترددة بنفس السرعة التي تحتل بها الضرورات البشرية القديم وتبتلعه.

وينتج عن هذا النتيجة الطبيعية المهمة، وهي أن ضرورة تقييد عدد السكان ليست، كما يعتقد كثير من الأشخاص، أمرًا خاصًا بحالة التفاوت الكبير في الملكية. لا يمكن لعدد أكبر من الناس، في أي حالة من الحضارة، أن يتم توفيرهم بشكل جماعي بشكل جيد مثل عدد أصغر. وقلة الطبيعة،[140] وليس ظلم المجتمع هو سبب العقوبة المرتبطة بالاكتظاظ السكاني. إن التوزيع غير العادل للثروة لا يؤدي حتى إلى تفاقم الشر، ولكنه على الأكثر يجعل الشعور به مبكرًا إلى حد ما. ومن العبث أن نقول إن كل الأفواه التي يدعوها نمو البشرية إلى الوجود تأتي معها الأيدي. تحتاج الأفواه الجديدة إلى كمية من الطعام تعادل الأفواه القديمة، ولا تنتج الأيدي نفس القدر.

بعد الوصول إلى درجة من الكثافة تكفي للسماح بالفوائد الرئيسية لتجميع العمل، فإن كل زيادة أخرى تميل في حد ذاتها إلى الأذى، فيما يتعلق بمتوسط حالة الناس؛ لكن تقدم التحسين له عملية معاكسة، ويسمح بزيادة الأعداد دون أي تدهور، وحتى بشكل متسق مع متوسط أعلى من الراحة. يجب أن يُفهم التحسين هنا بمعنى واسع، بحيث لا يشمل الاختراعات الصناعية الجديدة فحسب، أو الاستخدام الموسع لتلك المعروفة بالفعل، بل يشمل أيضًا التحسينات في المؤسسات والتعليم والآراء والشؤون الإنسانية بشكل عام، بشرط أن تميل، كما تفعل جميع التحسينات تقريبًا، إلى: لإعطاء دوافع جديدة أو تسهيلات جديدة للإنتاج.

لقد كانت الزيادة في عدد سكان الولايات المتحدة هائلة، كما رأينا من قبل، ولكن الزيادة في الإنتاج كانت أكبر، وذلك بسبب خصوبة أرضنا، والتحسينات في الفنون، وعبقريتنا العظيمة في الاختراعات. يمكن رؤيتها من خلال الجدول التالي (المبالغ في

العمود الثاني مذكورة بالملايين).[141]إن الزيادة المطردة في تقييم ثروتنا تسير بشكل أسرع من الزيادة السكانية، بحيث تتجلى في متوسط ثروة أكبر لكل ساكن.

لكل تقييم رأس المال.	نسبة الزيادة.	سكان.	نسبة الزيادة.	تقييم.	عقود.
328 دولارًا	..	5,308,483	..	1,742 دولار	1800
329	36	7,239,881	37	2,382	1810
386	33	9,633,882	57	3,734	1820
336	34	12,866,020	16	4,328	1830
359	33	17,069,453	41	6,124	1840
379	36	23,191,876	44	8800	1850
514	35	31,443,321	84	16,160	1860
780	23	38,558,371	86	30,068	1870
798	30	50,155,783	33	40.000	1880

إذا كانت القوى الإنتاجية للبلد تتزايد بالسرعة التي تتطلب فيها الأعداد المتزايدة زيادة الإنتاج، فليس من الضروري الحصول على هذه الزيادة عن طريق زراعة تربة أكثر عقمًا من أسوأ التربة المزروعة بالفعل، أو عن طريق استخدام عمل إضافي في

التربة القديمة. التربة بميزة متضائلة؛ أو على أية حال، يتم تعويض فقدان القوة هذا من خلال زيادة الكفاءة التي يستخدم بها العمل في المصانع أثناء تقدم التحسين. بطريقة أو بأخرى، تمت تلبية احتياجات السكان المتزايدين، وأصبح الجميع في وضع جيد كما كان من قبل. ولكن إذا توقف أو تباطأ نمو القوة البشرية على الطبيعة، ولم يتباطأ عدد السكان في الزيادة؛ وإذا تمت دعوة تلك الوكالات، في ظل السيطرة الحالية فقط على الوكالات الطبيعية، إلى زيادة الإنتاج؛ ولن يتم توفير هذا الإنتاج الأكبر لعدد السكان المتزايد، دون أن يتطلب ذلك في المتوسط جهدًا أكبر من كل منهم، أو في المتوسط تخفيض كل منهم إلى حصة أصغر من إجمالي الإنتاج.

منذ الاختراعات الميكانيكية العظيمة لوات وأركرايت ومعاصريهم، ربما زاد العائد على العمل بنفس سرعة زيادة السكان؛ بل وكان من الممكن أن يتفوق عليها، لو لم تكن تلك الزيادة في العائد قد استدعت جزءًا إضافيًا من القوة الكامنة في التكاثر في النوع البشري. خلال العشرين أو الثلاثين سنة الماضية، كان توسع العمليات الزراعية المحسنة [في إنجلترا] سريعًا جدًا، حتى أن الأرض تنتج إنتاجًا أكبر بما يتناسب مع العمل المستخدم؛ لقد أصبح متوسط سعر الذرة أقل بشكل لا لبس فيه، حتى قبل أن يؤدي إلغاء قوانين الذرة إلى تخفيف الضغط السكاني على الإنتاج في الوقت الحاضر. ولكن على الرغم من أن التحسن يمكن خلال فترة زمنية معينة أن يساير الزيادة الفعلية في عدد السكان، أو حتى يفوقها، فإنه بالتأكيد لا يصل أبدًا إلى معدل الزيادة الذي يستطيع السكان تحقيقه: ولا شيء كان يمكن أن يمنع التدهور العام في السكان. حالة الجنس البشري، لولا أن السكان قد تم تقييدهم في الواقع. ولو تم تقييدها بشكل أكبر، وتم إجراء نفس التحسينات، لكانت هناك مكاسب أكبر مما هي عليه الآن، للأمة أو للجنس ككل. إن الأرضية الجديدة التي انتزعتها الطبيعة من خلال التحسينات لم تكن كلها مقيدة بدعم مجرد أعداد. وعلى الرغم من أن الناتج الإجمالي لم يكن كبيرًا إلى هذا الحد، إلا أنه كان من الممكن أن يكون هناك إنتاج أكبر لكل فرد من السكان.

§ 3. ضرورة تقييد السكان لا تحل محلها التجارة الحرة في الغذاء.

عندما يفوق نمو الأعداد التقدم في التحسن، ويُجبر بلد ما على الحصول على وسائل العيش بشروط غير مواتية أكثر فأكثر، بسبب عدم قدرة أرضه على تلبية الطلبات الإضافية إلا بشروط أكثر شاقة، فهناك نفعان: والتي قد تأمل من خلالها التخفيف من تلك الضرورة غير المقبولة، على الرغم من أنه لا ينبغي أن يحدث تغيير في عادات الناس فيما يتعلق بمعدل الزيادة. ومن هذه الوسائل استيراد المواد الغذائية من الخارج. والآخر هو الهجرة.

إن قبول أغذية أرخص من دولة أجنبية يعادل اختراعاً زراعياً يمكن من خلاله جمع الغذاء بتكلفة منخفضة مماثلة في الداخل. كما أنه يزيد من القوة الإنتاجية للعمل. كان العائد [صفحة 150] من قبل هو قدر كبير من الغذاء مقابل قدر كبير من العمل المستخدم في نمو الغذاء: أما العائد الآن فهو كمية أكبر من الغذاء لنفس العمل المستخدم في إنتاج القطن أو المعدات، أو بعض السلع الأخرى التي سيتم إنتاجها. تعطى مقابل الطعام. إن التحسن الأول، مثل الآخر، يصد تراجع قوة العمل الإنتاجية بمسافة معينة: لكنه في الحالة الأولى، كما في الحالة الأخرى، يستأنف مساره على الفور؛ يبدأ المد الذي انحسر في التقدم على الفور. قد يبدو بالفعل أنه عندما يستمد بلد ما إمداداته من الغذاء من مساحة واسعة مثل الكرة الأرضية الصالحة للسكن بأكملها، فإنه لا يمكن إنتاج سوى القليل من الانطباع في تلك المساحة الشاسعة من خلال أي زيادة في الأفواه في زاوية واحدة صغيرة منه بحيث وقد يتضاعف عدد سكان البلاد ثلاثة أضعاف دون أن يشعروا بأثر ذلك في زيادة توتر ينابيع الإنتاج، أو أي ارتفاع في أسعار المواد الغذائية في جميع أنحاء العالم. ولكن في هذا الحساب يتم التغاضي عن عدة أشياء.

في المقام الأول، فإن المناطق الأجنبية التي يمكن استيراد الذرة منها لا تشمل الكرة الأرضية بأكملها، بل تلك الأجزاء منها تقريبًا التي تقع في الجوار المباشر للسواحل أو الأنهار الصالحة للملاحة؛ ولا يوجد في المناطق الإنتاجية من الأرض عدد كبير من هؤلاء يكفي خلال فترة غير محددة لتلبية الطلب المتزايد بسرعة، دون ضغط متزايد على القوى الإنتاجية للتربة.

وفي المقام الثاني، حتى لو تم سحب العرض من كامل مساحة البلدان المصدرة بدلاً من جزء صغير منها، فإن كمية الغذاء ستظل محدودة، والتي يمكن الحصول عليها منها دون زيادة في التكلفة التناسبية. ويمكن تقسيم الدول المصدرة للغذاء إلى فئتين: تلك التي تكون فيها الرغبة الفعلية في التراكم قوية، وتلك التي تكون فيها ضعيفة. وفي أستراليا والولايات المتحدة الأمريكية، تكون الرغبة الفعالة في التراكم قوية؛ يزداد رأس المال بسرعة، وقد يتوسع إنتاج الغذاء بسرعة كبيرة. ولكن في مثل هذه البلدان يتزايد عدد السكان أيضًا بسرعة غير عادية. ويجب أن توفر زراعتهم احتياجاتهم المتزايدة، وكذلك أعداد البلدان المستوردة. ولذلك، يجب، بحكم طبيعة الحالة، أن يُدفعوا سريعًا، إن لم يكن إلى أقل خصوبة، على الأقل إلى ما يعادلها، إلى أراضٍ أكثر بعدًا ويصعب الوصول إليها، وإلى أنماط زراعة مثل تلك الموجودة في البلدان القديمة، أقل إنتاجية نسبيًا. إلى العمالة والنفقات.

إن الموارد غير العادية التي تمتلكها الولايات المتحدة نادراً ما يفهمها حتى الأميركيون. رقم الرسم البيانيالثامن عشر(يرىالكتاب الرابع، الفصل. ثالثا) قد يعطي فكرة عن الإمكانيات الزراعية لأرضنا. ويتبين من هذا أن كمية الأراضي الخصبة في ولاية واحدة فقط من ولاياتنا – تكساس – أكبر من مساحة النمسا-المجر.

لكن البلدان التي تتمتع في الوقت نفسه بالغذاء الرخيص والازدهار الصناعي الكبير قليلة، وهي فقط تلك البلدان التي انتقلت فيها فنون الحياة المتحضرة كاملة النمو

إلى تربة خصبة وغير مزروعة. ومن بين البلدان القديمة، فإن تلك القادرة على تصدير الغذاء، لا تستطيع ذلك إلا لأن صناعتها في حالة متخلفة للغاية، لأن رأس المال، وبالتالي السكان، لم يتزايدا قط بما يكفي لجعل الغذاء يرتفع إلى سعر أعلى. هذه الدول هي روسيا وبولندا والمجر.

ومن ثم، فإن قانون تناقص العائد على الصناعة، عندما يحقق السكان تقدمًا أسرع من التحسن، لا ينطبق فقط على البلدان التي تتغذى من ترابها، ولكنه ينطبق من حيث الجوهر بالقدر نفسه على البلدان التي ترغب في سحب طاقتها. الطعام من أي جهة يسهل الوصول إليها ويمكنها تحمل تكلفتها بأرخص الأسعار.

§ 4. – ولا بالهجرة.

إلى جانب استيراد الذرة، هناك مورد آخر يمكن أن تستشهد به أمة تضغط أعدادها المتزايدة بشدة، ليس ضد رأسمالها، ولكن ضد القدرة الإنتاجية لأرضها: أعني الهجرة، وخاصة في شكل استعمار. تعتبر فعالية هذا العلاج بقدر ما هي حقيقية، لأنه يتمثل في البحث في مكان آخر عن تلك المساحات غير المأهولة من الأراضي الخصبة، والتي، إذا كانت موجودة في الوطن، من شأنها أن تمكن من تلبية طلب عدد متزايد من السكان دون أي تدخل. السقوط في إنتاجية العمل. وبناء على ذلك، عندما تكون المنطقة المراد استعمارها قريبة من متناول اليد، وتكون عادات وأذواق الناس مهاجرة بما فيه الكفاية، فإن هذا العلاج يكون فعالا تماما. إن الهجرة من الأجزاء القديمة من الاتحاد الأمريكي إلى الأقاليم الجديدة، والتي تعتبر استعمارًا بكل معنى الكلمة، هي ما يمكّن السكان من الاستمرار دون رادع في جميع أنحاء الاتحاد دون أن يؤدي ذلك إلى تقليل العودة إلى الصناعة، أو زيادة صعوبة الكسب. الكفاف.

يمكن رؤية مدى صحة ذلك من خلال فحص الخريطة الواردة في نتائج التعداد الأخير،[142]تظهر مكان إقامة سكان ولاية نيويورك الأصليين. يظهر التكرار الأكبر أو

الأقل لمواطني نيويورك المقيمين في ولايات أخرى من خلال درجات مختلفة من التظليل على الخريطة. تظهر منطقة كبيرة باتجاه الغرب تصل إلى نهر المسيسيبي كثافة من السكان الأصليين في نيويورك تتراوح من اثنين إلى ستة إلى ميل مربع، وكثافة أقل من ولاية مينيسوتا إلى الإقليم الهندي، على الجانب الآخر من نهر المسيسيبي. ويظهر الشيء نفسه في الدول الأقدم الأخرى. ولا يمكن أن يكون تفسير الحركة سوى نفس تفسير الحركة الأكبر من أوروبا إلى أمريكا.

ليس هناك احتمال أنه حتى في ظل الترتيبات الأكثر استنارة (في البلدان الأقدم) يمكن الحفاظ على تيار دائم من الهجرة، وهو ما يكفي للتخلص من كل ذلك الجزء من الزيادة السنوية، كما هي الحال في أمريكا (عندما تتقدم بأقصى سرعة). والتي، كونها تتجاوز التقدم المحرز خلال نفس الفترة القصيرة في فنون الحياة، تميل إلى جعل الحياة أكثر صعوبة لكل فرد متوسط الوضع في المجتمع. وما لم يتم ذلك، فإن الهجرة لا يمكنها، حتى من الناحية الاقتصادية، الاستغناء عن ضرورة الضوابط على السكان.

إن تأثير الهجرة إلى الولايات المتحدة من الدول الأوروبية، في تخفيف التوتر في العلاقة بين الغذاء والأعداد، هو أحد الأحداث الأكثر وضوحًا في هذا القرن. استقبلت الولايات المتحدة حوالي ربع إجمالي سكانها عام 1880 من الخارج منذ تأسيس الجمهورية، كما يتبين من هذا الجدول:

إجمالي الهجرة إلى الولايات المتحدة.

أرقام.	فترات.
250.000[143]	من 1820-1789

1830-1820	151,824
1840-1831	599,125
1850-1841	1,713,251
1860-1851	2,598,214
1870-1861	2,491,451
1880-1871	2,812,191
1883-1881	2,061,745
المجموع	12,677,801

ومن بين هذا العدد، جاء 5,333,991 من الجزر البريطانية، منهم 3,367,624 إيرلنديًا.

وجاء هناك 3.860.624 ألمانيًا، و593.021 إسكندنافيًا، و334.064 فرنسيًا. (انظر "الملخص الإحصائي للولايات المتحدة،" 1878، 1880، 1883.)

إن الأسباب التي تؤثر على حركة البشر هذه، وهي حركة لا مثيل لها في التاريخ، هي بلا شك اقتصادية. مثل هجرة الأجناس التيوتونية المبكرة من بحر البلطيق إلى جنوب أوروبا، فإن ذلك يرجع إلى ضغط الأعداد على الكفاف.

هناك دراسة أكثر إثارة للاهتمام وهي دراسة الأسباب التي تحاول تفسير اتجاه هذا التيار بعد وصوله إلى شواطئنا. ومن الحقائق المؤكدة أن دول العبيد القديمة لم تستقبل حتى الآن أيًا من هذه الهجرة الأجنبية الواسعة.[144] يمكن رؤية التوزيع الفعلي للأجانب المولودين في الولايات المتحدة بطريقة أكثر إثارة للاهتمام بمساعدة الخريطة الملونة، الرسم البياني رقم الثامن، الذي يوضح الكثافات المختلفة للسكان المولودين في الخارج في أجزاء مختلفة من الاتحاد. ويبدو من المؤكد تقريبًا أن الاعتقاد العام حتى الآن بانعدام الأمن على الحياة والممتلكات في دول العبيد القديمة قد عمل ضد الرخاء المادي لذلك القسم.

يمكن رؤية الأعمار المختلفة لسكان الولايات المتحدة الأصليين والأجانب من خلال الرسوم البيانية المصاحبة[145] مقارنة مجموع سكان الولايات المتحدة مع المولودين في الخارج. يمكن مقارنة هذا بشكل مفيد بمخطط مماثل يتعلق بالصينيين في الولايات المتحدة (الكتاب الثاني، الفصل. ثالثا، § 3).

الإجمالي: 1870. الأرقام تعطي عدد الآلاف من كل جنس.

إناث. ذكور. عقد من الحياة.

1	136	132
2	115	114
3	87	90
4	62	63
5	47	44

6 31 27

7 17 15

8 7 7

9 2 2

الخارجية: 1870.

إناث. ذكور. عقد من الحياة.

1 24 23

2 48 49

3 128 114

4 134 113

5 107 84

6 60 44

7 27 23

8 9 9

الكتاب الثاني.

الفصل الأول. الملكية.

1. الملكية الفردية وخصومها.

إن قوانين وشروط إنتاج الثروة تشترك في طبيعة الحقائق المادية. لا يوجد شيء اختياري أو تعسفي فيها. الأمر ليس كذلك فيما يتعلق بتوزيع الثروة. هذه مسألة مؤسسة إنسانية فقط. بمجرد وجود الأشياء، يمكن للبشرية، فرديًا أو جماعيًا، أن يفعلوا بها ما يحلو لهم. ويمكنهم وضعها تحت تصرف من يريدون وبأي شروط. يعتمد توزيع الثروة على قوانين وعادات المجتمع. والقواعد التي يتم تحديدها من خلالها هي ما تصنعه آراء ومشاعر الجزء الحاكم من المجتمع، وهي تختلف كثيرًا باختلاف العصور والبلدان؛ وربما يكون الأمر مختلفًا أكثر، إذا اختارت البشرية ذلك. وعلينا هنا أن ننظر، ليس في أسباب، بل في عواقب القواعد التي يجوز بموجبها توزيع الثروة. وهذه، على الأقل، ليست اعتباطية إلى حد ما، ولها نفس طابع القوانين الفيزيائية، مثل قوانين الإنتاج.

ننتقل إذن إلى النظر في الأساليب المختلفة لتوزيع إنتاج الأرض والعمل، والتي تم تبنيها عمليا، أو يمكن تصورها من الناحية النظرية. ومن بين هذه المؤسسات، أول ما يلفت انتباهنا هو تلك المؤسسة الأولية والأساسية، التي ترتكز عليها دائمًا الترتيبات الاقتصادية للمجتمع، باستثناء بعض الحالات الاستثنائية والمحدودة للغاية، على الرغم من تنوع سماتها الثانوية، و عرضة للاختلاف. وأعني بالطبع مؤسسة الملكية الفردية.

الملكية الخاصة، كمؤسسة، لم تدين بأصلها لأي من اعتبارات المنفعة التي تدعو إلى الحفاظ عليها عند إنشائها. إن ما نعرفه عن العصور الوقحة، سواء من التاريخ أو من حالات مجتمعية مماثلة في عصرنا، يكفي لإثبات أن المحاكم (التي تسبق القوانين دائماً) أنشئت في الأصل، ليس لتحديد الحقوق، بل لقمع العنف وإنهاء المشاجرات. ومن خلال وضع هذا الهدف في المقام الأول في الاعتبار، فقد أعطوا بشكل طبيعي تأثيرًا قانونيًا للإشغال الأول، من خلال التعامل مع الشخص الذي بدأ العنف لأول مرة باعتباره المعتدي، عن طريق تحويل أو محاولة إخراج شخص آخر من الحيازة.

عند النظر إلى مؤسسة الملكية كمسألة في الفلسفة الاجتماعية، يجب علينا أن نتجاهل أصلها الفعلي في أي من الأمم الأوروبية الموجودة. يمكننا أن نفترض أن المجتمع لا يعوقه أي حيازة سابقة؛ مجموعة من المستعمرين، تحتل لأول مرة بلدًا غير مأهول. (1) إذا تم تبني الملكية الخاصة، فيجب أن نفترض أنها لن تكون مصحوبة بأي من عدم المساواة والظلم الأولي الذي يعيق العمل المفيد للمبدأ في المجتمع القديم. يجب أن نفترض أن كل رجل أو امرأة كاملة النمو سيكون مؤمنًا للاستخدام والتخلص غير المقيد من قدراته الجسدية والعقلية؛ وسيتم تقسيم أدوات الإنتاج، الأرض والأدوات، بالتساوي فيما بينهم، بحيث يمكن أن يبدأ الجميع، فيما يتعلق بالأجهزة الخارجية، على قدم المساواة. ومن الممكن أيضًا أن نتصور أنه في هذا التقسيم الأصلي، قد يتم التعويض عن الأضرار التي لحقت بالطبيعة، ويتم تصحيح التوازن عن طريق منح أعضاء المجتمع الأقل قوة مزايا في التوزيع، تكفي لوضعهم على قدم المساواة مع الآخرين. البقية. ولكن بمجرد إجراء التقسيم، لن يتم التدخل فيه مرة أخرى؛ سيتم ترك الأفراد لمجهوداتهم الخاصة وللفرص العادية لتحقيق الاستخدام المفيد لما تم تخصيصه لهم. (2) وعلى العكس من ذلك، إذا استبعدنا الملكية الفردية، فإن الخطة التي يجب اعتمادها هي جعل الأرض وجميع أدوات الإنتاج ملكية مشتركة للمجتمع، ومواصلة العمليات الصناعية على مستوى

العالم. حساب مشترك. إن توجيه عمل المجتمع سوف ينتقل إلى القاضي أو القضاة، الذين يمكن أن نفترض أنهم منتخبون من خلال اقتراع المجتمع، والذين يجب أن نفترض أنهم يطيعونهم طوعًا. وسيكون تقسيم المنتج بالمثل عملاً عامًا. وقد يكون المبدأ إما مبدأ المساواة الكاملة، أو التوزيع حسب ضرورات الأفراد أو مساوئهم، بأي طريقة قد تكون متوافقة مع أفكار العدالة أو السياسة السائدة في المجتمع.

يمكن تقسيم مهاجمي مبدأ الملكية الفردية إلى فئتين: (1) أولئك الذين يتضمن مخططهم المساواة المطلقة في توزيع الوسائل المادية للحياة والتمتع بها، و (2) أولئك الذين يعترفون بعدم المساواة، ولكنهم يرتكزون على مبدأ ما. ، أو المبدأ المفترض للعدالة أو النفعية العامة، وليس، مثل العديد من التفاوتات الاجتماعية القائمة، يعتمد على الصدفة وحدها. والاسم المميز لهذا النظام الاقتصادي [الأول] هو الشيوعية، وهي كلمة ذات أصل قاري، ولم تدخل إلى هذا البلد إلا في الآونة الأخيرة. إن كلمة الاشتراكية، التي نشأت بين الشيوعيين الإنجليز، والتي اتخذوها كاسم للإشارة إلى عقيدتهم الخاصة، أصبحت الآن، في القارة، مستخدمة بمعنى أوسع؛ لا يعني بالضرورة الشيوعية، أو الإلغاء الكامل للملكية الخاصة، ولكنه ينطبق على أي نظام يتطلب أن تكون الأرض وأدوات الإنتاج ملكًا، ليس للأفراد، بل للمجتمعات، أو الجمعيات، أو الحكومة.

علاوة على ذلك، ينبغي القول إن الاشتراكية تُستخدم اليوم بالمعنى المميز لنظام يلغي الملكية الخاصة، ويضع السيطرة على رأس المال والعمل والصناعات المشتركة في البلاد في أيدي الدولة. إن جوهر الاشتراكية الحديثة هو اللجوء إلى مساعدة الدولة وإضعاف المساعدة الذاتية الفردية. الجماعية هي أيضًا مصطلح يستخدمه الآن الكتاب الألمان والفرنسيون لوصف تنظيم صناعات بلد ما تحت إدارة جماعية بدلاً من إدارة فردية. إن الجماعية ليست سوى التعبير الفرنسي لنظام اشتراكية الدولة.

2. عرض قضية الشيوعية ضد الملكية الخاصة.

إن الاعتراض الذي يتم عادة على نظام الملكية المشتركة والتوزيع المتساوي للإنتاج، والذي ينص على أن كل شخص سينشغل باستمرار في التهرب من نصيبه العادل من العمل، يشير بلا شك إلى صعوبة حقيقية. لكن أولئك الذين يحثون على هذا الاعتراض ينسون إلى أي مدى توجد نفس الصعوبة في ظل النظام الذي تتم عليه الآن تسعة أعشار أعمال المجتمع. وعلى الرغم من أن "عين السيد"، عندما يكون السيد يقظًا وذكيًا، لها قيمة يضرب بها المثل، يجب أن نتذكر أنه في المزرعة الاشتراكية أو المصنع، سيكون كل عامل تحت عين سيد واحد، وليس سيدًا واحدًا. المجتمع كله. إذا كان العمل الشيوعي أقل نشاطا من عمل الفلاح المالك، أو العامل الذي يعمل لحسابه الخاص، فمن المحتمل أن يكون أكثر نشاطا من عمل العامل المأجور، الذي ليس لديه مصلحة شخصية في هذه المسألة على الإطلاق.

أحد الاعتراضات الأخرى على الشيوعية هو أنه إذا تم ضمان حصول كل فرد في المجتمع على سبل العيش لنفسه ولأي عدد من الأطفال، بشرط واحد فقط هو الاستعداد للعمل، فإن القيود الاحترازية على تكاثر الجنس البشري ستنتهي، وسينتهي عدد السكان. سيبدأ للأمام بمعدل من شأنه أن يقلل المجتمع من خلال مراحل متتالية من الانزعاج المتزايد من المجاعة الفعلية. لكن الشيوعية هي على وجه التحديد الحالة التي يمكن أن يُتوقع فيها من الرأي أن يعلن نفسه بأقصى قوة ضد هذا النوع من التعصب الأناني. إن زيادة الأعداد التي تقلل من راحة الجماهير أو تزيد من كدحها من شأنها أن تسبب (وهو ما لا يحدث الآن) إزعاجًا فوريًا لا لبس فيه لكل فرد في الجمعية؛ إزعاج لا يمكن أن يُعزى بعد ذلك إلى جشع أصحاب العمل، أو الامتيازات غير العادلة للأغنياء.

والصعوبة الأكثر واقعية هي صعوبة التوزيع العادل لعمل المجتمع بين أعضائه. هناك أنواع كثيرة من العمل، وبأي معيار يمكن قياسها مقابل بعضها البعض؟ من يستطيع أن يحكم على مقدار غزل القطن، أو توزيع البضائع من المتاجر، أو وضع الطوب، أو تنظيف المداخن، الذي يعادل الكثير من الحرث؟ علاوة على ذلك، حتى في نفس النوع من العمل، فإن المساواة الاسمية في العمل ستكون تفاوتًا حقيقيًا كبيرًا لدرجة أن الشعور بالعدالة سوف يثور ضد تطبيقها. ليس جميع الأشخاص مؤهلين على قدم المساواة لجميع أنواع العمل؛ ونفس القدر من العمل يشكل عبئًا غير متساوٍ على الضعيف والأقوي، والقوي والحساس، والسريع والبطيء، والممل والذكي.

لذلك، إذا تم الاختيار بين الشيوعية بكل فرصها والحالة الراهنة للمجتمع بكل آلامه ومظالمه، فإن كل الصعوبات، الكبيرة أو الصغيرة، التي تواجهها الشيوعية، ستكون مجرد غبار في الميزان. ولكن لكي نجعل المقارنة قابلة للتطبيق، فيتعين علينا أن نقارن الشيوعية في أفضل حالاتها بنظام الملكية الفردية، ليس كما هي، بل كما قد تكون. إن قوانين الملكية لم تتوافق قط مع المبادئ التي يقوم عليها تبرير الملكية الخاصة. لقد جعلوا أشياء لا ينبغي أن تكون ملكية، وملكية مطلقة حيث يجب أن توجد فقط ملكية مؤهلة. من المفترض أن تعني الملكية الخاصة، في كل دفاع عنها، ضمانًا للأفراد لثمرة عملهم وامتناعهم عن ممارسة الجنس. إن ضمان ثمار عمل الآخرين وامتناعهم، التي تنتقل إليهم دون أي استحقاق أو جهد من جانبهم، ليس من جوهر المؤسسة، بل مجرد نتيجة عرضية، عندما تصل إلى مستوى معين لا يشجع، بل يتعارض مع الغايات التي تجعل الملكية الخاصة مشروعة. للحكم على الوجهة النهائية لمؤسسة الملكية، يجب علينا أن نفترض أن كل شيء قد تم تصحيحه مما يجعل المؤسسة تعمل بطريقة تتعارض مع ذلك المبدأ العادل، وهو التناسب بين الأجر والجهد، والذي، في كل إثبات للملكية، من سيحمل الضوء، من المفترض أن يكون مؤرضًا. ويجب علينا أيضًا أن نفترض أن الشرطين قد تحققا،

وبدونهما لا يمكن للشيوعية ولا لأي قوانين أو مؤسسات أخرى أن تجعل حالة الجماهير البشرية سوى متدهورة وبائسة. أحد هذه الشروط هو التعليم الشامل؛ والآخر، هو الحد الواجب من أعداد المجتمع. مع هذه، لا يمكن أن يكون هناك فقر، حتى في ظل المؤسسات الاجتماعية الحالية: وبافتراض هذه المؤسسات، فإن مسألة الاشتراكية ليست، كما يقول الاشتراكيون عمومًا، مسألة اللجوء إلى الملجأ الوحيد ضد الشرور التي تنزل الآن. الإنسانية، ولكنها مجرد مسألة مزايا نسبية، يجب أن يحددها المستقبل. نحن جاهلون جدًا بما يمكن أن تحققه الوكالة الفردية في أفضل صورها، أو الاشتراكية في أفضل صورها، حتى نكون مؤهلين لتقرير أي منهما سيكون الشكل النهائي للمجتمع البشري.

إذا كان التخمين معرضًا للخطر، فمن المحتمل أن يعتمد القرار بشكل أساسي على اعتبار واحد، وهو أي النظامين يتوافق مع أكبر قدر من الحرية الإنسانية والعفوية. ولم يتم التأكد بعد مما إذا كان المخطط الشيوعي سيتوافق مع ذلك التطور المتعدد الأشكال للطبيعة البشرية، وتلك التباينات المتعددة، وتنوع الأذواق والمواهب، وتنوع وجهات النظر الفكرية، التي لا تشكل فقط جزءًا كبيرًا من الاهتمام. الحياة البشرية، ولكن من خلال جلب العقول إلى تصادم محفز ومن خلال تقديم عدد لا يحصى من الأفكار لكل شخص لم يكن ليتصوره عن نفسه، فهي المحرك الرئيسي للتقدم العقلي والأخلاقي.

3. الاشتراكيون الذين يناشدون مساعدة الدولة.

لأغراض عامة، يمكن الحصول على فهم أوضح للمخططات المختلفة من خلال ملاحظة أن (1) فئة واحدة من الاشتراكيين تنوي إدراج الدولة نفسها ضمن خطتها، و (2) فئة أخرى تهدف إلى تشكيل مجتمعات منفصلة داخل الدولة، و تحت حمايتها.

لا توجد أمثلة حالية لهذا النظام الأول؛ لكن هدف معظم المنظمات الاشتراكية في الولايات المتحدة وأوروبا هو الكفاح من أجل تولي الدولة إنتاج وتوزيع الثروة.[147] في الوقت الحاضر، يوجد الاشتراكيون الأكثر نشاطًا في ألمانيا. لكن أصل هذا التأثير يعود إلى فرنسا. لويس بلان, في كتابه «منظمة العمل» يعتبر الملكية أعظم آفة للمجتمع. ويؤكد أن الحكومة يجب أن تنظم الإنتاج. جمع الأموال لتخصيصها دون فوائد لإنشاء ورش عمل تابعة للدولة، حيث ينبغي للعمال أن ينتخبوا مشرفيهم، ويحصلون جميعًا على نفس الأجور؛ ويجب جمع المبالغ اللازمة من إلغاء الميراث الإضافي. كان الجزء العملي المهم من خطته هو أن ورش العمل الحكومية الكبرى، بمساعدة الحكومة، ستجعل المنافسة الخاصة في تلك الصناعات مستحيلة، وبالتالي تؤدي إلى التغيير من النظام الخاص إلى النظام الاشتراكي.

مؤسس الاشتراكية الألمانية الحديثة هو كارل ماركس. ويكاد يكون الاشتراكي الوحيد الذي تظاهر بالمعرفة الاقتصادية. لقد وجه هجومه على النظام الاجتماعي الحالي ضد مسألة القيمة، من خلال التأكيد على أن كمية العمل اللازمة لإنتاج سلعة ما هي المقياس الوحيد لقيمتها التبادلية. ويترتب على ذلك أن حق الملكية في المادة يعود بالكامل إلى العامل، في حين أن الرأسمالي، إذا ادعى حصة من المنتج، ليس أقل من لص. وهو يؤكد أنه لا يوجد نظام عادل يمكن أن يوجد بشكل صحيح طالما أن معدل الأجور محدد بموجب عقد حر بين صاحب العمل والعامل؛ ولذلك فإن العلاج الوحيد هو تأميم جميع عناصر الإنتاج، من الأرض والأدوات والمواد وجميع الأجهزة القائمة، الأمر الذي ينطوي بالطبع على تدمير مؤسسة الملكية الخاصة. تتمثل نقطة الضعف الواضحة في هذا المخطط في النص الذي يقضي بأن تحدد الحكومة ما هي السلع التي سيتم إنتاجها، وأن كل شخص ملزم بأداء ذلك العمل الذي تكلفه به الدولة. وفي هذا لا يوجد خيار للعمل، وسيحل طغيان سيد واحد محل طغيان سيد أكبر في موظفي الحكومة. علاوة على ذلك، لا يمكن التسليم بأن قيمة التبادل تتحدد بكمية العمل وحدها. يعلم الجميع أن نتيجة عمل عشرة أيام لصانع

ساعات ماهر لا يمكن استبدالها بنتيجة عمل عشرة أيام لصانع ساعات غير ماهر. من بين رجلين يصنعان الأحذية، قد ينتج أحدهما سلعة والآخر سلعة رديئة، على الرغم من أن كلاهما قد يعملان بنفس المدة الزمنية؛ بحيث لا ينبغي تحديد قيمتها التبادلية بمجرد كمية العمل المبذول. قبل كل شيء، كان ماركس سيوسع المساواة في الأجور في نفس الوقت إلى المدير والمشرف أيضًا. وبعبارة أخرى، فهو يقترح إزالة كل الحوافز لاكتساب أو ممارسة القدرة المتفوقة والإشارية في كل عمل من أعمال الحياة، والتي ستؤدي نتيجة ذلك حتماً إلى اتساع نطاق الرداءة.

وقد حظي هذا النظام باهتمام لا داعي له لأنه أصبح أداة للدعاية الاشتراكية تحت قيادة فرديناند لاسال.[151]أسس هذا القائد النشط في عام 1863 "اتحاد العمال الألماني" قبل عام من "الاتحاد الدولي".[152]منظمة." في عام 1869، أسس ليبكنخت وأصدقاؤه "حزب العمال الاشتراكي الديمقراطي"، الذي استوعب بعد بعض الصعوبات أتباع لاسال في مؤتمر في جوتا عام 1875، وشكل الحزب الاشتراكي الحالي في ألمانيا. برنامجهم،كما أعلن في جوتا، هو كما يلي:

1. العمل هو مصدر كل الثروات وكل الثقافة. وبما أن العمل العام المربح لا يمكن أن يقوم به إلا المجتمع البشري، فإن منتج العمل بأكمله ينتمي إلى المجتمع – أي إلى جميع أعضائه – الذين لديهم نفس الواجبات ونفس الحق في العمل، كل حسب احتياجاته المعقولة.

إن وسائل العمل في المجتمع الحالي هي حكر على طبقة الرأسماليين. وهكذا تصبح طبقة العمال تابعة لهم، وبالتالي تخضع لجميع درجات البؤس والعبودية.

من أجل تحرير العمل، من الضروري أن تتحول وسائل العمل إلى ملكية مشتركة للمجتمع، وأن يتم تنظيم الإنتاج كله من خلال الجمعيات، وأن يتم تسليم منتج العمل بأكمله إلى المجتمع وتوزيعه بشكل عادل لصالح الجميع. .

لا أحد يستطيع تحرير العمل سوى الطبقة العاملة نفسها، حيث أن جميع الطبقات الأخرى بالنسبة إليها ليست سوى كتلة رجعية.

ثانيا. بقيادة هذه المبادئ، يسعى حزب العمال الاجتماعي الألماني، بكل الوسائل القانونية، إلى إقامة دولة ومجتمع حرين، وتحطيم قوانين الأجور الحديدية من خلال إلغاء نظام العمال المأجورين، وإلغاء الاستغلال بجميع أشكاله، والقيام بعيدا عن كل الفوارق الاجتماعية والسياسية.

إن حزب العمال الاشتراكي الألماني، على الرغم من أنه كان يعمل في البداية ضمن حدوده الوطنية، إلا أنه يدرك تمامًا الطابع الأممي للحركة العمالية العامة، وهو مصمم على الوفاء بجميع الواجبات التي يفرضها على كل عامل من أجل تحقيق الأخوة بين جميع الرجال.

يطالب حزب العمال الاجتماعي الألماني، من أجل تمهيد الطريق وحل المشكلة الاجتماعية، بإنشاء جمعيات إنتاجية اجتماعية تدعمها حكومة الولاية، وتكون تحت سيطرة العمال. يجب إنشاء الجمعيات الإنتاجية بأعداد تمكنها من التأثير على التنظيم الاجتماعي للإنتاج بأكمله.

يطالب حزب العمال الاجتماعي الألماني كأساس لحكومة الولاية:

1. الاقتراع العام والمتساوي والمباشر والسري، والذي، بدءًا من العام العشرين، يُلزم جميع المواطنين بالتصويت في جميع انتخابات الولايات والمقاطعات والبلدات. يجب أن يكون يوم الانتخابات يوم أحد أو يوم عطلة.

2.التشريع المباشر من قبل الشعب؛ قرار الحرب والسلام من قبل الشعب.

3. القدرة العامة على حمل السلاح. الدفاع الشعبي بدلاً من الجيوش الدائمة.

4. إلغاء كافة القوانين الاستثنائية، خاصة تلك المتعلقة بالصحافة والاجتماعات العامة والجمعيات، أي باختصار كل القوانين التي تعيق حرية التعبير عن الأفكار والفكر.

5. إقامة العدل مجانًا من قبل الشعب.

6. التعليم العام والمتساوي والشعبي والمجاني من قبل الحكومة في جميع الطبقات والمعاهد التعليمية؛ الواجب العام للالتحاق بالمدرسة؛ - إعلان الدين شأناً خاصاً.

يصر حزب العمال الاشتراكيين الألماني على تحقيق الحالة الراهنة للمجتمع:

1. أكبر توسيع ممكن للحقوق والحريات السياسية بما يتوافق مع المطالب الستة المذكورة أعلاه.

2. ضريبة دخل تصاعدية واحدة للولايات والمقاطعات والمدن، بدلاً من تلك المفروضة في الوقت الحاضر، وبدلاً من الضرائب غير المباشرة، التي تثقل كاهل الناس بشكل غير متساوٍ.

3. حق الجمع غير المحدود.

4. يوم عمل عادي يتوافق مع احتياجات المجتمع؛ حظر العمل يوم الأحد.

5. تحريم عمل الأطفال والنساء ما دام ذلك يضر بصحتهم وأخلاقهم.

6.قوانين حماية حياة العمال وصحتهم؛ المراقبة الصحية لمساكنهم؛ والإشراف على المناجم والمصانع والصناعة والعمل المنزلي من قبل ضباط يختارهم العمال؛ قانون فعال يضمن مسؤولية أصحاب العمل.

7. تنظيم العمل في السجون.

8. الحكم الذاتي غير المحدود لجميع البنوك المنشأة للمساعدة المتبادلة بين العمال.

ويمثل المخطط المذكور أعلاه بشكل جيد للغاية طبيعة المحرضين الاشتراكيين في الولايات المتحدة، الذين هم أنفسهم أجانب بشكل رئيسي، ولديهم مفاهيم أجنبية عن الاشتراكية. حول هذا الشكل من الاشتراكية، من المثير للاهتمام أن نعرف آراء السيد ميل اللاحقة[154] بكلماته الخاصة.

«من بين أولئك الذين يسمون أنفسهم اشتراكيين، يمكن التمييز بين نوعين من الأشخاص. هناك، في المقام الأول، (1) أولئك الذين تكون خططهم لنظام جديد للمجتمع، حيث يتم إلغاء الملكية الخاصة والمنافسة الفردية واستبدال دوافع أخرى للعمل، على مستوى مجتمع القرية أو البلدة، وسيتم تطبيقه على بلد بأكمله من خلال مضاعفة هذه الوحدات ذاتية الفعل؛ ومن هذه الشخصية أنظمة أوين وفورييه والاشتراكيون الأكثر تفكيرًا وفلسفة بشكل عام. أما الطبقة الأخرى (2) التي هي نتاج القارة أكثر منها نتاج بريطانيا العظمى، ويمكن تسميتها بالاشتراكيين الثوريين، فإنها تقترح على نفسها خطوة أكثر جرأة. مخططهم هو إدارة كامل الموارد الإنتاجية للبلاد من قبل سلطة مركزية واحدة، هي الحكومة العامة. ومن هذا المنطلق، يقر بعضهم بأن هدفهم هو أن تستولي الطبقات العاملة، أو أي شخص ينوب عنها، على جميع ممتلكات البلاد، ويديرها لتحقيق المنفعة العامة. والهدف من ذلك هو استبدال القاعدة الجديدة بالقاعدة القديمة بضربة واحدة، واستبدال مقدار الخير المتحقق في ظل النظام الحالي، وإمكانات التحسين الكبيرة التي ينطوي عليها، بالغطس دون أي استعداد في الشكل الأكثر تطرفًا من أشكال القمع. مشكلة الاستمرار في كامل عمليات الحياة الاجتماعية دون القوة الدافعة التي كانت حتى الآن تدير الآلة الاجتماعية. يجب الاعتراف بأن أولئك الذين يلعبون هذه اللعبة بناءً

على آرائهم الخاصة، التي لم يتم تأكيدها حتى الآن من خلال أي اختبار تجريبي، يجب أن تكون لديهم ثقة هادئة في حكمتهم من ناحية، والاستهتار بمعاناة الناس من ناحية أخرى. والآخر، الذي نادرًا ما توصل إليه روبسبير وسانت جوست، وهما الأمثلة النموذجية لتلك الصفات الموحدة.

4. من مختلف المخططات الثانوية، الشيوعية والاشتراكية.

[من بين المخططات التي سيتم تجربتها داخل الدولة]، فإن الشكلين المتقنين للاشتراكية غير الشيوعية المعروفين باسم السان سيمونية والفوريرية خاليان تمامًا من الاعتراضات التي يتم حثها عادة ضد الشيوعية. سان سيمونيان[155]المخطط لا يفكر في تقسيم متساوٍ، بل غير متساوٍ للمنتج؛ ولا يقترح أن يتم شغل الجميع على حد سواء، ولكن بشكل مختلف، وفقًا لدعوتهم أو قدراتهم؛ يتم تعيين وظيفة كل منهم، مثل الدرجات في الفوج، من خلال اختيار السلطة التوجيهية، وتكون المكافأة على أساس الراتب، بما يتناسب مع أهمية الوظيفة نفسها، في نظر تلك السلطة، ومزايا الوظيفة. الشخص الذي يفي بها. لكن الافتراض بأن واحدًا أو بضعة من البشر، أيًا كان اختيارهم، يمكن أن يكونوا مؤهلين، مهما كانت آلية الوكالة التابعة، لتكييف عمل كل شخص مع قدرته، وتناسب أجر كل شخص مع مزاياه، فهو افتراض يكاد يكون وهميًا للغاية بحيث لا يمكن قبوله. يكون مسببا ضد.[156]

إن أكثر أشكال الاشتراكية تكاملا بمهارة، وأعظمها بصيرة، هي تلك المعروفة باسم فوريه. ولا يفكر هذا النظام في إلغاء الملكية الخاصة، ولا حتى الميراث: بل على العكس من ذلك، فهو يأخذ بعين الاعتبار رأس المال والعمل كعنصر من عناصر توزيع الإنتاج. ويقترح أن تتم عمليات الصناعة من خلال جمعيات تضم حوالي ألفي عضو، وتجمع عملهم في منطقة تبلغ مساحتها حوالي فرسخ مربع، تحت إشراف زعماء يختارونهم بأنفسهم ("الكتائب"). في التوزيع، يتم تعيين حد أدنى معين أولاً

لمعيشة كل فرد في المجتمع، سواء كان قادرًا على العمل أم لا. ويتم تقاسم باقي الإنتاج بنسب معينة يتم تحديدها مسبقًا بين العناصر الثلاثة: العمل ورأس المال والموهبة. قد يكون رأس مال المجتمع مملوكًا في حصص غير متساوية من قبل أعضاء مختلفين، والذين سيحصلون في هذه الحالة، كما هو الحال في أي شركة مساهمة أخرى، على أرباح متناسبة. يتم تقدير مطالبة كل شخص بحصة الإنتاج المخصصة للموهبة من خلال الدرجة أو المرتبة التي يشغلها الفرد في مجموعات العمال المتعددة التي ينتمي إليها، وتمنح هذه الدرجات في جميع الحالات عن طريق اختيار صاحب العمل. أو رفاقها. عند استلام المكافأة، لن يتم بالضرورة إنفاقها أو الاستمتاع بها بشكل مشترك؛ ستكون هناك مناطق منفصلة لكل من يفضلها، ولا يتم التفكير في أي مجتمع معيشي آخر سوى أن يقيم جميع أعضاء الجمعية في نفس كومة المباني؛ ولتوفير العمالة والنفقات، ليس فقط في البناء، بل في كل فرع من فروع الاقتصاد المحلي؛ ولكي يتم تنفيذ جميع عمليات البيع والشراء في المجتمع بواسطة وكيل واحد، فإن الجزء الهائل من إنتاج الصناعة الذي يتم الآن من خلال أرباح الموزعين فقط يمكن تخفيضه إلى أصغر كمية ممكنة.

تمت تجربة مذهب فورييه في ولاية فرجينيا الغربية من قبل تلاميذ أمريكيين، وقد دافع عنه هوراس غريلي. ظهر شكل معدل في مجتمع بروك فارم الشهير (بالقرب من ديدهام، ماساتشوستس)، والذي اجتذب هناك جورج ريبلي، ومارغريت فولر، وحتى جورج ويليام كيرتس وناثانيال هوثورن.

لقد تم إنشاء العديد من المجتمعات الصغيرة في الولايات المتحدة، لكن لا يمكن القول إنها كانت ناجحة من حيث العدد أو الرخاء المادي. أتباع راب، أو الهارمونيين، في بنسلفانيا وإنديانا؛ العوينيون،في إنديانا؛ ومجتمع زوار في ولاية أوهايو؛ الملهمون، في نيويورك وأيوا؛ من الواضح أن أنصار الكمال في أونيدا وولينجفورد يعانون جميعًا من الصعوبات الناجمة عن غياب الحياة الأسرية، ومن روح الاستقلال الشخصي

المتزايدة التي تبتعد بالأعضاء الأصغر سنًا في المنظمات، والافتقار إلى تلك القدرة التنفيذية التي تميز المدير الناجح في المؤسسات الخاصة.

§ 5. تم فحص الاعتراضات الاشتراكية على النظام الحالي للمجتمع.

"الهجمات[160]في النظام الاجتماعي الحالي، هم أقوياء وجديون، لكنهم معرضون لتهمة المبالغة.

«في المقام الأول، من المؤسف أن أجور العمل العادي، في جميع بلدان أوروبا، غير كافية على الإطلاق لتوفير الضرورات المادية والمعنوية للسكان بأي مقياس مقبول. ولكن عندما يُزعم أيضًا أنه حتى هذا الأجر غير الكافي يميل إلى الانخفاض؛ أن هناك، على حد تعبير السيد لويس بلانك، une baisse continue des salaires؛ هذا التأكيد يتعارض مع جميع المعلومات الدقيقة والعديد من الحقائق سيئة السمعة. لم يثبت بعد أنه يوجد أي بلد في العالم المتحضر آخذة في الانخفاض فيه أجور العمل العادية، المقدرة إما بالمال أو بوسائل الاستهلاك؛ في حين أنها في كثير من الأحيان في ازدياد؛ والزيادة التي أصبحت، ليست أبطأ، ولكن أكثر سرعة. هناك، في بعض الأحيان، فروع صناعية تحل تدريجيا محلها أشياء أخرى، وفي تلك الفروع، إلى أن يتكيف الإنتاج مع الطلب، تنخفض الأجور.

"م. ويبدو أن لويس بلان قد وقع في نفس الخطأ الذي ارتكبه في البداية مالتوس وأتباعه، وهو الافتراض بأن السكان لديهم قوة زيادة أكبر من قوة الكفاف، وأن ضغطهم على الكفاف يجب أن يزداد دائمًا حدة. إنها نقطة عظيمة تكتسبها الحقيقة عندما نرى أن الميل إلى الزيادة السكانية هو حقيقة يجب على الشيوعية، وكذلك النظام القائم في المجتمع، التعامل معها. ومهما كان الأمر، فإن التجربة تبين أنه في حالة المجتمع القائمة، فإن ضغط السكان على الكفاف، وهو السبب الرئيسي لانخفاض الأجور، رغم كونه عظيما، ليس شرا متزايدا؛ بل على العكس من ذلك، فإن

تقدم كل ما يسمى بالحضارة يميل إلى تقليصها، جزئيًا بسبب الزيادة السريعة في وسائل تشغيل العمالة والحفاظ عليها، وجزئيًا بسبب زيادة التسهيلات المفتوحة أمام العمل للانتقال إلى بلدان جديدة وغير مشغولة. مجالات العمل، وجزئيًا من خلال التحسن العام في ذكاء وحكمة السكان. من المؤكد أن النقاش مفتوح بشأن أي شكل من أشكال المجتمع يتمتع بأكبر قوة في التعامل بنجاح مع ضغط السكان على الكفاف، وهناك الكثير مما يمكن قوله حول هذه المسألة بالنسبة للاشتراكية؛ ولكن ليس من حقها أن تدعي أنها الوسيلة الوحيدة لمنع التدهور العام والمتزايد لجماهير البشرية من خلال ميل الفقر الغريب إلى إنتاج فائض سكاني.

«بعد ذلك، يجب ملاحظة أن الاشتراكيين عمومًا، وحتى الأكثر استنارة منهم، لديهم فكرة غير كاملة وأحادية الجانب عن عملية المنافسة. يرون نصف آثاره، ويغفلون عن النصف الآخر. وينسون أن المنافسة هي سبب لارتفاع الأسعار والقيم وكذلك لانخفاضها؛ أن مشترو العمل والسلع يتنافسون مع بعضهم البعض وكذلك البائعين؛ وإذا كانت المنافسة هي التي تبقي أسعار العمل والسلع منخفضة إلى هذا الحد، فإن المنافسة هي التي تمنعها من الانخفاض أكثر. ولتلبية هذا الاعتبار، يكتفي الاشتراكيون بالتأكيد على أنه عندما يتخلص أغنى منافس من جميع منافسيه، فإنه يسيطر على السوق ويمكنه المطالبة بأي سعر يريده. لكن في فروع الصناعة العادية، لا يستطيع أي منافس غني أن يطرد جميع الفروع الأصغر. تُظهر بعض الشركات ميلًا إلى الانتقال من أيدي صغار المنتجين أو التجار إلى عدد أقل من المنتجين الأكبر حجمًا؛ لكن الحالات التي يحدث فيها هذا هي تلك التي يسمح فيها امتلاك رأس مال أكبر بتبني آلات أكثر قوة، أو أكثر كفاءة من خلال عمليات أكثر تكلفة، أو أسلوب أفضل تنظيما وأكثر اقتصادا لمزاولة الأعمال، وهذا يمكّن الشركات الكبيرة من تحقيق ذلك. تاجر بشكل شرعي ودائم لتوريد السلعة بسعر أرخص مما يمكن القيام به على نطاق صغير؛ لصالح المستهلكين، وبالتالي لصالح الطبقات العاملة، وتقليص، إلى حد كبير، هدر موارد المجتمع الذي اشتكى منه

الاشتراكيون بشدة، والتكاثر غير الضروري للموزعين، ومختلف الطبقات الأخرى الذين يسميهم فورييه طفيليات الصناعة.

«هناك نقطة أخرى يوجد بشأنها قدر كبير من سوء الفهم من جانب الاشتراكيين، وكذلك من جانب النقابيين وغيرهم من أنصار العمل ضد رأس المال، تتعلق بنسبة التقاسم الفعلي لإنتاج البلاد ومقدار ما يتم توزيعه. تم تحويلها فعليًا من أولئك الذين ينتجونها لإثراء أشخاص آخرين. على سبيل المثال، عندما يستثمر رأسمالي مبلغ 20 ألف جنيه إسترليني في مشروعه، ويحصل منه على دخل (لنفترض) 2000 جنيه إسترليني سنويًا، فإن الانطباع الشائع هو كما لو كان المالك المستفيد لكل من مبلغ الـ 20 ألف جنيه إسترليني والـ 2000 جنيه إسترليني. بينما العمال لا يملكون سوى أجورهم. ومع ذلك، فالحقيقة هي أنه لا يحصل إلا على مبلغ 2000 جنيه إسترليني بشرط عدم استخدام أي جزء من المبلغ البالغ 20000 جنيه إسترليني لاستخدامه الخاص. لديه السيطرة القانونية عليها، وقد يهدرها إذا اختار ذلك، ولكن إذا فعل ذلك فلن يحصل على 2000 جنيه إسترليني سنويًا أيضًا. إنهم يمتلكون رأس المال، في جميع الأغراض الشخصية، وليس لديه سوى الأرباح، التي لا تعود عليه إلا بشرط أن يستخدم رأس المال نفسه ليس في تلبية احتياجاته الخاصة، بل احتياجات العمال. وحتى جزء صغير من حصته لا ينتمي إلا إليه بصفته مالك رأس المال. إن الجزء من الإنتاج الذي يقع على عاتق رأس المال بمجرد رأس المال يقاس بفائدة النقود، لأن هذا هو كل ما يحصل عليه مالك رأس المال [ص 171] عندما لا يساهم في الإنتاج إلا برأس المال نفسه.

"إن نتيجة مراجعتنا للصعوبات المختلفة التي تواجهها الاشتراكية قادتنا إلى استنتاج مفاده أن المخططات المختلفة لإدارة الموارد الإنتاجية للبلاد من قبل القطاع العام بدلاً من القطاع الخاص تستحق المحاكمة، وقد يؤدي بعضها في النهاية إلى إنشاء ادعاءاتهم بالتفضيل على النظام الحالي للأشياء، لكنها في الوقت الحاضر

قابلة للتطبيق فقط من قبل نخبة البشرية، ولم تثبت بعد قدرتها على تدريب البشرية بشكل عام إلى حالة التحسين التي تفترضها مسبقًا.

6. الملكية في الأرض تختلف عن الملكية في المنقولات.

ومن ثم ينبغي النظر في ما تتضمنه فكرة الملكية الخاصة، وما هي الاعتبارات التي ينبغي أن يقتصر تطبيق المبدأ عليها.

تتمثل مؤسسة الملكية، عندما تقتصر على عناصرها الأساسية، في الاعتراف، لكل شخص، بحق التصرف الحصري فيما أنتجه بمجهوده الخاص، أو ما حصل عليه إما عن طريق الهبة أو عن طريق اتفاق عادل، دون قوة أو احتيال ممن أنتجها. أساس الكل هو حق المنتجين في ما ينتجونه بأنفسهم. لا تتضمن الملكية شيئًا سوى حق كل فرد في قدراته الخاصة، وفي ما يمكنه إنتاجه بها، وفي كل ما يمكنه الحصول عليه لها في سوق عادلة: جنبًا إلى جنب مع حقه في إعطاء ذلك لأي شخص آخر. للشخص إذا اختار ذلك، وحق ذلك الآخر في الحصول عليها والتمتع بها.

ويترتب على ذلك أنه على الرغم من أن حق الوصية، أو الهبة بعد الموت، يشكل جزءًا من فكرة الملكية الخاصة، فإن حق الميراث، الذي يتميز عن الوصية، لا يشكل ذلك. أن ممتلكات الأشخاص الذين لم يتصرفوا فيها أثناء حياتهم يجب أن تنتقل أولاً إلى أطفالهم، وإذا فشلوا في ذلك، إلى أقرب الأقارب، قد يكون ترتيبًا مناسبًا أم لا، ولكنه ليس نتيجة لمبدأ الملكية الخاصة. . لا أرى أي سبب لوجود الميراث الجانبي على الإطلاق. اقترح السيد بنثام منذ فترة طويلة، ووافقت السلطات العليا الأخرى على هذا الرأي، أنه إذا لم يكن هناك ورثة سواء في الخط التنازلي أو فيالصاعد، فإن الملكية، في حالة عدم وجود وصية، يجب أن تنتقل إلى ولاية. يدين الوالد للمجتمع بأن يسعى إلى جعل الطفل عضوًا صالحًا وقيمًا فيه، كما يدين للأبناء بأن يوفر لهم، بقدر ما يعتمد عليه، التعليم والأجهزة والوسائل التي تمكنهم من البدء فرصة عادلة

لتحقيق حياة ناجحة من خلال مجهوداتهم الخاصة. لهذا كل طفل لديه مطالبة. ولا أستطيع أن أعترف أنه عندما كان طفلاً كان لديه الحق في الحصول على المزيد.

إن المبدأ الأساسي للملكية هو أن تضمن لجميع الأشخاص ما أنتجهوا بعملهم وما جمعوه بامتناعهم عن ممارسة الجنس، ولا يمكن أن ينطبق هذا المبدأ على ما ليس نتاج العمل، المادة الخام للأرض. فإذا استمدت الأرض قوتها الإنتاجية بالكامل من الطبيعة، وليس من الصناعة على الإطلاق، أو إذا كانت هناك أي وسيلة للتمييز بين ما هو مستمد من كل مصدر، فلن يكون ذلك ضروريًا فحسب، بل سيكون أيضًا قمة الظلم. للسماح للأفراد بالانخراط في هبة الطبيعة. [لكن] استخدام الأرض في الزراعة يجب أن يكون في الوقت الحاضر حصريًا بالضرورة؛ فنفس الشخص الذي حرث وزرع يجب أن يسمح له بالحصاد.

ولكن على الرغم من أن الأرض ليست نتاجًا للصناعة، فإن معظم صفاتها القيمة كذلك. إن العمل ليس ضروريًا لاستخدام الأداة فحسب، بل أيضًا تقريبًا أيضًا لتشكيلها. غالبًا ما يتطلب الأمر قدرًا كبيرًا من العمل في البداية، لتطهير الأرض للزراعة. وفي كثير من الحالات، حتى عندما يتم تطهيرها، تكون إنتاجيتها بالكامل نتيجة للعمل والفن. إحدى أكثر التربة عقمًا في العالم، والتي تتكون من مادة رمال جودوين، وهي منطقة باي دي وايس في فلاندرز، قد تم تخصيبها بواسطة الصناعة لدرجة أنها أصبحت واحدة من أكثر الأراضي إنتاجية في أوروبا. وتتطلب الزراعة أيضًا مباني وأسيجة، وهي في مجملها نتاج العمل. ولا يمكن جني ثمار هذه الصناعة في فترة قصيرة. فالعمل والنفقات تكون فورية، وتنتشر المنفعة على مدى سنوات عديدة، وربما على مدى كل الوقت في المستقبل. لن يتحمل الحائز هذا العمل والنفقات عندما ينتفع به الغرباء وليس هو نفسه. فإذا قام [ص 173] بمثل هذه التحسينات، فيجب أن تكون أمامه فترة كافية للاستفادة منها؛ وهو ليس متأكدًا بأي

حال من الأحوال من حصوله دائمًا على فترة كافية كما هو الحال عندما تكون فترة ولايته أبدية.

هذه هي الأسباب التي تشكل المبرر، من الناحية الاقتصادية، لملكية الأرض. ومن الواضح أنها صالحة فقط بقدر ما يكون مالك الأرض هو محسنها. عندما يتوقف المالك، بشكل عام، في أي بلد، عن أن يكون هو المحسن، ليس لدى الاقتصاد السياسي ما يقوله دفاعًا عن ملكية الأرض، كما هو قائم هناك.

عندما يتم الحديث عن "قدسية الملكية"، يجب أن نتذكر دائمًا أن أي قدسية من هذا القبيل لا تنتمي بنفس الدرجة إلى ملكية الأرض. لم يصنع الإنسان الأرض. إنه الميراث الأصلي للأنواع بأكملها. إن تخصيصها هو في مجمله مسألة نفعية عامة. عندما تكون الملكية الخاصة في الأرض غير مناسبة، فهي غير عادلة. والعكس هو الحال مع الملكية في المنقولات، وفي كل الأشياء نتاج العمل: فوق هذه، يجب أن تكون سلطة المالك في الاستخدام والاستبعاد مطلقة، إلا عندما ينجم عن ذلك ضرر إيجابي للآخرين؛ ولكن، في حالة الأرض، لا ينبغي السماح بأي حق حصري لأي فرد لا يمكن إثبات أنه منتج لخير إيجابي. إن السماح بأي حق حصري على الإطلاق، على جزء من الميراث المشترك، في حين أن هناك آخرين ليس لديهم أي نصيب، هو بالفعل امتياز. لا توجد كمية من البضائع المنقولة التي يستطيع الشخص أن يحصل عليها بعمله تمنع الآخرين من الحصول على مثلها بنفس الطريقة؛ ولكن، بحكم طبيعة الحالة، فإن من يملك أرضًا يمنع الآخرين من التمتع بها. عندما لا تكون الأرض مخصصة للزراعة، فلا يمكن عمومًا تقديم سبب وجيه لكونها ملكية خاصة على الإطلاق. حتى في حالة الأراضي المزروعة، فإن الرجل الذي يسمح القانون له، رغم أنه واحد فقط من بين الملايين، بالاحتفاظ بآلاف الأفدنة كحصة واحدة له، لا يحق له أن يعتقد أن كل هذا قد أُعطي له للاستخدام وإساءة الاستخدام والتداول. وكأن الأمر لا يعني أحداً سوى نفسه. الإيجارات أو الأرباح التي يمكنه الحصول عليها منها تكون

تحت تصرفه وحده؛ ولكن فيما يتعلق بالأرض، في كل ما يفعله بها، وفي كل ما يمتنع عن فعله، فهو ملزم أخلاقيًا، ويجب، متى سمحت الحالة، أن يكون مجبرًا قانونًا على جعل مصلحته ومتعته متوافقة مع الجمهور. جيد.

الفصل الثاني. الأجور.

1. المنافسة والعرف.

لقد اعتاد الاقتصاديون السياسيون عمومًا، والاقتصاد السياسي الإنجليز فوق غيرهم، على التركيز بشكل حصري تقريبًا على أول وكالتين [المنافسة والعرف]؛ المبالغة في تأثير المنافسة، وعدم مراعاة المبدأ الآخر والمتضارب. إنهم عرضة للتعبير عن أنفسهم كما لو كانوا يعتقدون أن المنافسة تفعل بالفعل، في جميع الحالات، كل ما يمكن إثبات أن المنافسة تفعله. وهذا أمر مفهوم جزئيا، إذا أخذنا في الاعتبار أنه من خلال مبدأ المنافسة فقط يمكن للاقتصاد السياسي أن يدعي أي ادعاء بطابع العلم. وبقدر ما يتم تحديد الإيجارات والأرباح والأجور والأسعار عن طريق المنافسة، فإنه يمكن تخصيص القوانين لها. ولنفترض أن المنافسة هي المنظم الحصري لها، ويمكن وضع مبادئ العمومية الواسعة والدقة العلمية التي سيتم بموجبها تنظيمها. ويعتبر الاقتصادي السياسي أن هذا هو عمله الصحيح: وباعتباره علمًا مجردًا أو افتراضيًا، لا يمكن مطالبة الاقتصاد السياسي بفعل أي شيء أكثر من ذلك، بل لا يستطيع فعله. ولكن سيكون من سوء الفهم الكبير للمسار الفعلي للشؤون الإنسانية أن نفترض أن المنافسة تمارس في الواقع هذا التأثير غير المحدود. أنا لا أتحدث عن الاحتكارات، سواء كانت طبيعية أو مصطنعة، أو عن أي تدخل للسلطة في حرية الإنتاج أو التبادل. لقد سمح خبراء الاقتصاد السياسي دائمًا بمثل هذه الأسباب المزعجة.

إنني أتحدث عن حالات لا يوجد فيها ما يقيد المنافسة؛ لا يوجد أي عائق أمامها سواء في طبيعة القضية أو في العوائق المصطنعة؛ ومع ذلك فإن النتيجة لا تتحدد

بالمنافسة، بل بالعرف أو الاستخدام؛ فالمنافسة إما لا تحدث على الإطلاق، أو تنتج تأثيرها بطريقة مختلفة تمامًا عن تلك التي يُفترض عادةً أنها طبيعية بالنسبة لها.

وكما ذكر السيد كيرنز،[161] فالاقتصاد السياسي علم مثله مثل أي علم فيزيائي معترف به، مثل علم الفلك والكيمياء وعلم وظائف الأعضاء. إن "الحقائق الاقتصادية" التي نجدها موجودة هي نتائج أسباب تكون العلاقة بينها وبينها ثابتة وغير متغيرة. إذن، فإن العلاقات الثابتة التي تظهر في الظواهر الاقتصادية هي التي نضعها في الاعتبار عندما نتحدث عن قوانين ظاهرة الثروة؛ وفي عرض هذه القوانين يقوم علم الاقتصاد السياسي. وعلينا أن نتذكر أن القوانين الاقتصادية هي اتجاهات وليست وصفًا فعليًا لأي ظروف معينة في هذا المكان أو ذاك.

وفي الواقع، أصبحت المنافسة، بدرجة كبيرة، المبدأ الحاكم للعقود، في فترة حديثة نسبيًا. كلما نظرنا إلى التاريخ، كلما رأينا أن جميع المعاملات والارتباطات تخضع لتأثير العادات الثابتة. إن العلاقات، وخاصة بين مالك الأرض والفلاح، والمدفوعات التي يدفعها الأخير للأول، في جميع دول المجتمع ما عدا الأكثر حداثة، تحددها طريقة استخدام البلد. إن عرف البلد هو القاعدة العالمية؛ ولا أحد يفكر في رفع الإيجارات أو تخفيضها، أو تأجير الأراضي، بغير الشروط المعتادة. المنافسة، كمنظم للإيجار، ليس لها وجود.

الأسعار، عندما لم يكن هناك احتكار، كانت في وقت سابق تحت تأثير المنافسة، وهي تخضع لها بشكل عام أكثر بكثير من الإيجارات. إن تجارة الجملة، في المواد التجارية الكبرى، تقع في واقع الأمر تحت سيطرة المنافسة. لكن سعر التجزئة، السعر الذي يدفعه المستهلك الفعلي، يبدو أنه يتأثر ببطء شديد وبشكل غير كامل بتأثير المنافسة؛ وعندما توجد المنافسة، فإنها في كثير من الأحيان، بدلاً من خفض الأسعار، تقوم فقط بتقسيم مكاسب السعر المرتفع بين عدد أكبر من التجار. وأصبح تأثير

المنافسة محسوسًا أكثر فأكثر من خلال الفروع الرئيسية لتجارة التجزئة في المدن الكبيرة.

يتم تنظيم جميع الأجور المهنية حسب العرف. إن أتعاب الأطباء والجراحين والمحامين، ورسوم المحامين، ثابتة تقريبًا. ليس بالتأكيد بسبب عدم وجود منافسة وفيرة في تلك المهن، ولكن لأن المنافسة تعمل من خلال تقليل فرصة كل منافس في الحصول على الرسوم، وليس عن طريق خفض الرسوم نفسها.

يجب أن يتم تلقي هذه الملاحظات كتصحيح عام ليتم تطبيقه حيثما كان ذلك مناسبًا، سواء تم ذكره صراحةً أم لا، للاستنتاجات الواردة في الأجزاء اللاحقة من هذه الرسالة. ويجب أن تسير استدلالاتنا، بشكل عام، كما لو أن التأثيرات المعروفة والطبيعية للمنافسة قد أنتجتها بالفعل، في جميع الحالات التي لا تكون فيها مقيدة بأي عقبة إيجابية. في حالة عدم وجود المنافسة، على الرغم من كونها حرة في الوجود، أو في حالة وجودها ولكن عواقبها الطبيعية تبطلها أي وكالة أخرى، فإن الاستنتاجات لن تكون قابلة للتطبيق بشكل أو بآخر. لتجنب الخطأ، يجب علينا، عند تطبيق استنتاجات الاقتصاد السياسي على شؤون الحياة الفعلية، أن ننظر ليس فقط في ما سيحدث بافتراض الحد الأقصى للمنافسة، ولكن إلى أي مدى ستتأثر النتيجة إذا قصرت المنافسة عن الحد الأقصى.

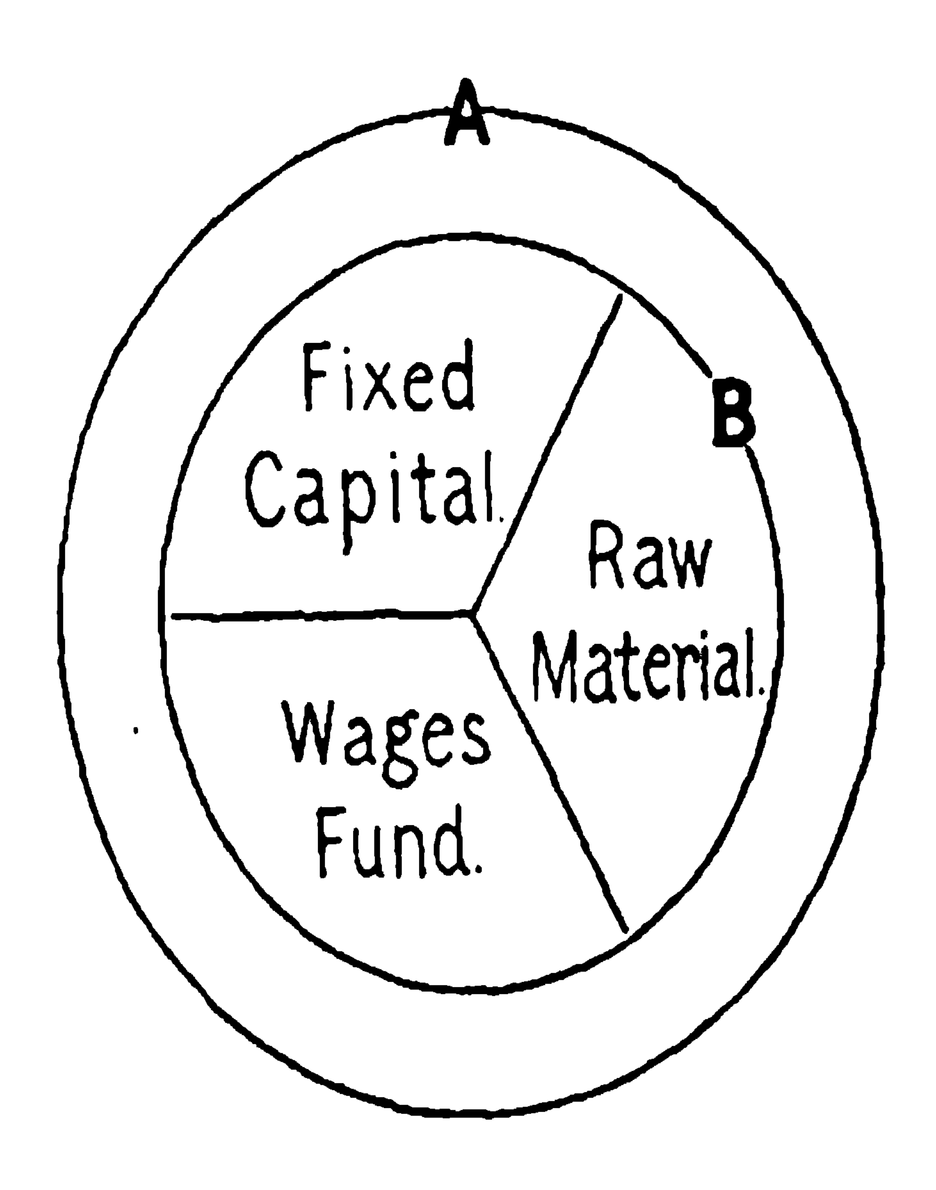
2. صندوق الأجور والاعتراضات عليه بعين الاعتبار.

تحت عنوان الأجور، ينبغي النظر أولاً في الأسباب التي تحدد أجور العمل أو تؤثر عليها بشكل عام، وثانيًا، الاختلافات الموجودة بين أجور مختلف الوظائف. ومن الملائم إبقاء هاتين الفئتين من الاعتبارات منفصلتين؛ وعند مناقشة قانون الأجور، يجب المضي قدمًا في المقام الأول كما لو أنه لا يوجد نوع آخر من العمل غير العمل العادي غير الماهر، ذي الدرجة المتوسطة من الصلابة وعدم القبول.

ومع ذلك، يجب اعتبار المنافسة، في الوضع الراهن للمجتمع، المنظم الرئيسي للأجور، والعرف أو الطابع الفردي مجرد ظرف متغير، وذلك بدرجة طفيفة نسبيًا.

تعتمد الأجور إذن بشكل أساسي على الطلب والعرض من العمل؛ أو، كما يتم التعبير عنها غالبًا، على النسبة بين السكان ورأس المال. ويقصد بالسكان هنا عدد الطبقة العاملة فقط، أو بالأحرى عدد أولئك الذين يعملون مقابل أجر؛ ومن خلال رأس المال، رأس المال المتداول فقط، وليس حتى كل ذلك، بل الجزء الذي يتم إنفاقه في الشراء المباشر للعمالة. ولكن يجب أن تضاف إلى ذلك جميع الأموال التي تدفع مقابل العمل، دون أن تشكل جزءًا من رأس المال، مثل أجور الجنود وخدم المنازل وجميع العمال الآخرين غير المنتجين. لسوء الحظ، لا توجد طريقة للتعبير، بمصطلح مألوف، عن إجمالي ما يمكن أن يسمى صندوق أجور بلد ما: وبما أن أجور العمل الإنتاجي تشكل تقريباً كامل هذا الصندوق، فمن المعتاد التغاضي عن جزء أصغر وأقل أهمية، والقول بأن الأجور تعتمد على السكان ورأس المال. سيكون من المناسب استخدام هذا التعبير، مع التذكر، مع ذلك، اعتباره تعبيرًا بيضاويًا، وليس بيانًا حرفيًا للحقيقة بأكملها.

ومع هذه القيود المفروضة على الشروط، فإن الأجور لا تعتمد فقط على الكمية النسبية لرأس المال والسكان، ولكنها لا يمكن أن تتأثر بأي شيء آخر في ظل حكم المنافسة. ولا يمكن أن ترتفع الأجور (أي المعدل العام بالطبع) إلا بزيادة مجموع الأموال المستخدمة في استئجار العمال، أو انخفاض عدد المتنافسين على الأجر؛ ولا تسقط، إلا إما عن طريق تقليل الأموال المخصصة لدفع أجور العمل، أو عن طريق زيادة عدد العمال الذين سيتم دفع أجورهم.



هذا هو البيان البسيط لنظرية صندوق الأجور المعروفة، والتي أثارت نقاشًا حيويًا ليس بالقليل. ويوافق الآن عدد قليل من الاقتصاديين على هذا المبدأ عندما ورد ذكره أعلاه، ودون تغييرات. جاء الهجوم الأول على هذا التفسير لمعدل الأجور مما

أصبح الآن كتيبًا نادرًا للغاية، كتبه إف دي لونج، بعنوان "تفنيد نظرية صندوق الأجور في الاقتصاد السياسي الحديث" (1866). ولأن العمال لا يتنافسون حقًا مع بعضهم البعض، فقد اعتبر فكرة متوسط الأجور سخيفة مثل فكرة متوسط سعر السفن والقماش؛ وأعلن أنه لا يوجد صندوق أجور محدد سلفاً يُنفق بالضرورة على العمل؛ وأن "الطلب على السلع" يحدد مقدار الثروة المخصصة لدفع الأجور (ص 46). في حين أن ما يسمى بصندوق الأجور يحدد المبلغ الإجمالي الذي يمكن أن يحصل عليه العمال، فإن صاحب العمل يحاول أن يجعل عماله أقل بكثير من هذا المبلغ قدر الإمكان، بحيث لا يكون للصندوق الإجمالي أي تأثير على المبلغ الفعلي المدفوع في الأجور. ويؤكد أن كمية العمل التي يتعين القيام بها تحدد كمية العمل التي سيتم توظيفها. في نفس الوقت تقريبًا (لكنه غير معروف للسيد لونج)، كان دبليو تي ثورنتون يدرس نفس الموضوع، واجتذب اهتمامًا كبيرًا من خلال منشوره "عن العمل" (1868)، والذي جاء في الكتاب الثاني، الفصل. لقد قدمت حجة موسعة لإظهار أن الطلب والعرض (أي النسبة بين صندوق الأجور والعمال) لا ينظمان الأجور، وأنكرت وجود صندوق أجور محدد مسبقًا وثابت المبلغ.

ومع ذلك، فإن هجومه يفترض مفهومًا مختلفًا تمامًا للقانون الاقتصادي عن ذلك الذي نعتقد أنه من الصحيح الإصرار عليه. وبما أن طبيعة البشرية على ما هي عليه، فسيكون من مصلحتها أن تستثمر هذا القدر الكبير من الاستثمار في العمل، وليس أكثر، ويجب أن نؤمن أنه بهذا المعنى هناك تحديد مسبق للثروة التي سيتم دفعها في الأجور. من أجل القيام باستثمارات جيدة، يجب أن يذهب مبلغ معين، إذا كان الرأسماليون يتبعون مصالحهم الفضلى، لدفع أجور العمل.[162]جذبت حجة السيد ثورنتون المزيد من الاهتمام لأن السيد ميل[163]اعترف بأن السيد ثورنتون قد حثه على التخلي عن نظرية صندوق الأجور. ومع ذلك، فقد تم تناول الموضوع وإعادة بحثه من قبل السيد كيرنز،[164]وذكر بصيغة أصدق. (1.) إجمالي ثروة الدولة (الدائرة أ في الرسم البياني) هو الحد الخارجي لرأس مالها. يعتمد مقدار رأس المال الذي سيتم

توفيره من هذا على الرغبة الفعالة في التراكم في المجتمع (كما هو موضح فيالكتاب الأول، الفصل. ثامنا). وبالتالي فإن حجم الدائرة B داخل الدائرة A يعتمد على شخصية الأشخاص. يعتمد صندوق الأجور، إذن، في نهاية المطاف على مدى A، وتقريبًا على مدى B. ولا يمكن أبدًا أن يكون أكبر من B. وحتى الآن، على الأقل، فإن مبلغه "محدد مسبقًا" في الاقتصاد الاقتصادي. بمعنى القوانين العامة المتعلقة بتراكم رأس المال وتوقع الربح. تتقلص الدائرة ب وتتوسع تحت تأثيرات لا علاقة لها بالصفقات المباشرة بين الرأسماليين والعمال. (2.) هناك تأثير آخر يؤثر الآن على مقدار رأس المال المدفوع فعليًا كأجور، وهو تأثير تحكمه أيضًا أسباب عامة خارجة عن متناول العامل أو الرأسمالي، أي حالة فنون الإنتاج.

في الإنتاج، ستحدد الظروف الخاصة لكل صناعة مقدار رأس المال الذي سيتم تخصيصه للمواد الخام، وكم من رأس المال المخصص للآلات والمباني وجميع أشكال رأس المال الثابت، وعدد العمال الذين سيتم تخصيصهم لآلة معينة مقابل إنتاج ما. كمية معينة من المواد. وفي بعض أنواع السلع المصنوعة يدويًا، تذهب الحصة الأكبر من رأس المال إلى الأجور، ونسبة أقل للمواد، ونسبة صغيرة جدًا للآلات والأدوات. وهذا ينطبق على العديد من فروع الزراعة والزراعة الصغيرة. ومع ذلك، فإن العكس صحيح في العديد من المصنوعات، حيث يتم استخدام الآلات إلى حد كبير. لن تحافظ أي صناعتين على نفس النسبة بين العناصر الثلاثة. وبالتالي فإن طبيعة الصناعة ستحدد ما إذا كان سيتم إنفاق حصة أكبر أو أقل من رأس المال على الأجور. وغني عن القول أن هذا الوضع للأشياء لا يمكن تغييره بناء على طلب أي من طرفي الإنتاج، العمل ورأس المال؛ إنه يستجيب فقط لتقدم العلوم الميكانيكية أو الذكاء العام. من المستحيل إذن الهروب من الاستنتاج القائل بأن الأسباب العامة تحد من المبلغ الذي سيستخدم، في ظل أي استثمار عادي، لدفع الأجور. فقط ضمن الحدود التي وضعتها هذه القوى يمكن أن يحدث أي توسع أو انكماش آخر. (3.) ضمن هذه الحدود، بالطبع، قد تحدث تغييرات طفيفة، بحيث لا

يمكن القول بأن الصندوق "ثابت" أو "محدد مسبقًا تمامًا"؛ لكن هذه التغييرات يجب أن تتم ضمن حدود ضيقة بحيث لا تؤثر كثيرا على الجانب العملي للمسألة. يمكن رؤية كيفية عمل هذه التغييرات في جزء من الرسم التوضيحي التالي للمبادئ المذكورة أعلاه:

لنفترض أن مصنعًا للقطن تم إنشاؤه في أحد وديان ولاية فيرمونت، ويمتلك المالك رأسمالًا قدره 140 ألف دولار لإدارته. ومن هذا المبلغ يتم تخصيص 100.000 دولار للمباني والآلات والمصانع. فإذا قام بتسليم رأس ماله المتبقي (40 ألف دولار) كل شهر، فسنفترض أن إنفاق 28 ألف دولار على المواد الخام سوف يبقي خمسمائة رجل مشغولاً بإنفاق شهري قدره 12 ألف دولار. إن الحالة الراهنة لصناعة القطن نفسها تسوي العلاقة بين كمية معينة من القطن الخام وكمية معينة من الآلات. يمكن غزل كمية محددة من القطن، لا أكثر ولا أقل، بواسطة كل مغزل، ونسجها بواسطة كل نول؛ وطبيعة العملية تحدد عدد العمال لكل آلة. وهذه النسبة هي أمر يجب على المالك أن يطيعه، إذا كان يتوقع التنافس مع المصنعين الآخرين: فالعلاقة ثابتة من أجله، وليس من قبله.

الآن، من المفترض أن يحصل كل عامل من الخمسمائة عامل على متوسط دولار واحد في اليوم، تخيل تدفق مجموعة من الكنديين الفرنسيين الذين يعرضون العمل، في المتوسط، مقابل ثمانين سنتًا في اليوم.[165]سيحصل الخمسمائة رجل الآن على 9600 دولار شهريًا بدلاً من 12000 دولار، كما كان من قبل، كصندوق للأجور؛ ويبلغ الدفع الشهري للأجور الآن ما يقرب من سبعة في المائة، بينما كان في السابق ما يقرب من تسعة في المائة من إجمالي رأس المال المستثمر (140 ألف دولار). وهكذا يتبين أن صندوق الأجور يمكن أن يتغير مع تغير عرض العمل: لكن النقطة التي يجب ملاحظتها هي أن هذا تغير في التقسيم الفرعي، 12.000 دولار، من إجمالي 140.000 دولار. أي أن هذا التغيير لا يمكن أن يتم إلا ضمن الحدود التي تحددها

طبيعة الصناعة. الآن، إذا كان سيتم إعادة استثمار مبلغ 2400 دولار (أي 12000 دولار ناقص 9600 دولار) التي تم توفيرها من صندوق الأجور، فيجب بالضرورة تقسيمها بين المواد الخام ورأس المال الثابت والأجور في العلاقات القائمة، أي سبعة في المائة فقط. سيتم إضافة مبلغ 2400 دولار الجديد إلى صندوق الأجور. ويجدر بنا أن نلفت الانتباه إلى هذا، إن لم يكن هناك سبب آخر سوى إظهار أنه بهذه الطريقة يمكن إحداث تغيير بسهولة في صندوق الأجور عن طريق الحركات الطبيعية؛ وأنه لا يمكن لأحد أن يكون سخيفًا إلى هذا الحد ليقول إن مقداره ثابت تمامًا. لكنه بالتأكيد "محدد سلفا" بالمعنى الاقتصادي، حيث أن أي إعادة استثمار، فضلا عن الأموال السابقة، يجب بالضرورة أن يتم توزيعها وفقا للمبادئ العامة المذكورة أعلاه، بشكل مستقل عن "المساومة" في سوق العمل. فيما يلي بيان السيد كيرنز عن المبلغ و"التحديد المسبق" لصندوق الأجور:

«أعتقد أنه في ظل الحالة الراهنة للثروة الوطنية، وطبيعة الإنجليز على ما هي عليه، فإن احتمالًا معينًا للربح سوف «يحدد» نسبة معينة من هذه الثروة للاستثمار الإنتاجي؛ وأن المبلغ "المحدد" على هذا النحو سيزيد مع اتساع مجال الاستثمار، وأنه لن يزيد عما يمكن لهذا المجال أن يجد عملاً له بمعدل الربح الذي يرضي التوقعات التجارية الإنجليزية. علاوة على ذلك، أعتقد أن الاستثمار الذي يحدث على هذا النحو، فإن الشكل الذي سيتخذه سوف "تحدده" طبيعة الصناعات الوطنية - ليس بموجب قوانين البرلمان، أو بموجب أي قانون مادي، ولكن من خلال تأثير مصالح المستثمر؛ في حين أن هذا، أي شكل الاستثمار، سوف «يحدد» مرة أخرى نسبة إجمالي رأس المال الذي يجب دفعه كأجور للعمال.»[166]في هذا المفهوم الممتاز والمتقن، لا يكون مبدأ صندوق الأجور مفتوحًا أمام الاعتراضات التي تُثار عادةً ضده. في الواقع، باستثناء البروفيسور فوسيت، نادرًا ما يؤمن أي اقتصادي بصندوق أجور ثابت تمامًا. وبهذا المعنى، وفي ضوء التوضيح أعلاه، سيفهم المقصود بالقول إن الأجور تعتمد على نسبة صندوق الأجور إلى عدد متلقي الأجر.[167]

عند تطبيق هذه المبادئ على مسألة الإضرابات، من الواضح بما فيه الكفاية أنه إذا أدت إلى توسيع فعلي للدائرة ب بأكملها، من خلال فرض الادخار من النفقات غير المنتجة، فقد تتم إضافة حقيقية، إلى حد ما، إلى الأجور. تمويل؛ ولكن فقط من خلال زيادة إجمالي رأس المال. ومع ذلك، إذا حاولوا زيادة أحد عناصر رأس المال، أي صندوق الأجور، دون أن يضيفوا أيضًا إلى العناصر الأخرى، رأس المال الثابت والمواد، بنسبة تحددها طبيعة الصناعة، فإنهم سيدمرون كل إمكانية لرأس المال. ومواصلة هذا الإنتاج بالطريقة العادية، ويجب على الرأسمالي أن ينسحب من المشروع.

فرانسيس أ. ووكر وقد قدم أيضًا حلاً لهذه المشكلة في كتابه "مسألة الأجور" (1876)، حيث يرى أن "الأجور، من وجهة نظر فلسفية للموضوع، تُدفع من منتج الصناعة الحالية، وبالتالي فإن الإنتاج يوفر المقياس الحقيقي للأجور" (ص 128). «إن احتمال تحقيق الربح في الإنتاج هو الذي يدفع صاحب العمل إلى توظيف العمال؛ إن القيمة المتوقعة للمنتج هي التي تحدد المبلغ الذي يمكنه أن يدفعه له" (ص 144). لا شك أن الأجور يمكن (وغالبًا ما يتم دفعها) من المنتج الحالي؛ ولكن ما المبلغ؟ ما هو مبدأ التوزيع؟ وحيثما يكون المنتج الوارد يقينًا أخلاقيًا (وما لم يكن هذا صحيحًا، فلا يمكن بأي حال من الأحوال دفع الأجور من المنتج المستقبلي)، فإن الادخار يكون فعالًا عليه كما هو الحال مع التراكمات الفعلية في الماضي؛ ويتم تحديد مقدار المنتج القادم الذي سيتم حفظه واستخدامه كرأس مال بنفس المبادئ التي تحكم توفير المنتجات السابقة. إن زيادة الدائرة A من خلال إنتاج أكبر تجعل من الممكن زيادة الدائرة B، ولكن ما إذا كان سيتم توسيعها أم لا يعتمد على مبدأ التراكم.

كلما زاد إجمالي إنتاج الثروة، كلما زادت الأجور الممكنة، ويجب أن يعترف الجميع بذلك؛ لكن لا يبدو واضحًا أن الجنرال ووكر قد أعطانا حلاً للسؤال الحقيقي المطروح. كلما كان المنزل الذي تبنيه أكبر، كلما كانت الغرف أكبر؛ لكن هذا لا يعني أن الغرف ستكون كبيرة بالضرورة، كما سيشهد أي نزيل في فندق صيفي.

3. دراسة بعض الآراء الشعبية المتعلقة بالأجور.

ولكن هناك بعض الحقائق التي تتناقض ظاهريا مع هذا المبدأ [صندوق الأجور]، والتي يتعين علينا النظر فيها وتوضيحها.

على سبيل المثال، من الشائع أن تكون الأجور مرتفعة عندما تكون التجارة جيدة. إن الطلب على العمالة في أي عمل معين يكون أكثر إلحاحًا، ويتم دفع أجور أعلى عندما يكون هناك طلب نشط على السلعة المنتجة؛ والعكس عندما يكون هناك ما يسمى بالركود: فيُطرد العمال، ويجب على من بقي منهم أن يخضع لتخفيض الأجور؛ على الرغم من أنه في هذه الحالات لا يوجد رأس مال أكثر أو أقل من ذي قبل. هذا صحيح؛ وهو أحد تلك التعقيدات في الظواهر الملموسة التي تحجب وتخفي عمل الأسباب العامة؛ لكنه لا يتعارض حقًا مع المبادئ المنصوص عليها. إن رأس المال الذي لا يستخدمه المالك في شراء العمل، بل يحتفظ به خاملاً بين يديه، هو نفس الشيء بالنسبة للعمال، في الوقت الحاضر، كما لو لم يكن موجودًا.
وكل رأس المال، نتيجة لتنوع التجارة، يكون في هذه الحالة أحيانًا. عندما يجد المصنع أن الطلب ضعيفًا على سلعته، يمتنع عن استخدام العمال لزيادة المخزون الذي يجد صعوبة في التخلص منه؛ أو إذا استمر حتى يصبح رأس ماله كله محجوزًا في سلع غير مباعة، فعلى الأقل يجب عليه بالضرورة أن يتوقف حتى يتمكن من الحصول على ثمن بعضها. ولكن لا أحد يتوقع أن تكون أي من هاتين الدولتين دائمة؛ إذا فعل ذلك، فإنه في أول فرصة سينقل رأس ماله إلى مهنة أخرى، حيث سيستمر في استخدام العمالة. ويظل رأس المال عاطلاً عن العمل لفترة من الوقت، حيث يكون سوق العمل مكتظًا بالمخزون، وتنخفض الأجور. بعد ذلك، ينتعش الطلب، وربما يصبح نشطًا على نحو غير عادي، مما يمكن المصنع من بيع سلعته حتى

بشكل أسرع مما يستطيع إنتاجها؛ ثم يتحول رأسماله بالكامل إلى الكفاءة الكاملة، وإذا كان قادرًا، فإنه يقترض رأس المال بالإضافة إلى ذلك، والذي كان سيستخدمه في عمل آخر. ومع ذلك، فإن هذه ليست سوى تقلبات مؤقتة: فرأس المال الذي يظل خاملاً الآن سيكون في العام المقبل في حالة تشغيل نشط، ورأس المال الذي لا يستطيع هذا العام مواكبة الطلب سيُحبس بدوره في مستودعات مزدحمة؛ والأجور في هذه الأقسام المتعددة سوف تنحسر وتتدفق وفقًا لذلك: لكن لا شيء يمكن أن يغير الأجور العامة بشكل دائم، باستثناء زيادة أو نقصان رأس المال نفسه (يعني دائمًا بهذا المصطلح، الأموال من جميع الأنواع، المخصصة لدفع ثمن العمل) مقارنة مع كمية العمالة التي تعرض نفسها للاستئجار.

مرة أخرى، هناك فكرة شائعة أخرى مفادها أن الأسعار المرتفعة تؤدي إلى ارتفاع الأجور؛ لأن المنتجين والتجار، لكونهم أفضل حالا، يستطيعون دفع المزيد لعمالهم. لقد قلت بالفعل أن الطلب السريع، الذي يسبب ارتفاعًا مؤقتًا في الأسعار، يؤدي أيضًا إلى ارتفاع مؤقت في الأجور. لكن الأسعار المرتفعة، في حد ذاتها، لا يمكنها أن ترفع الأجور إلا إذا تم حث التجار، الذين يتلقون المزيد، على توفير المزيد وإضافة المزيد إلى رؤوس أموالهم، أو على الأقل إلى مشترياتهم من العمالة. من المحتمل أن تكون الأجور أعلى مؤقتًا في الوظائف التي ارتفعت فيها الأسعار، وأقل إلى حد ما في وظائف أخرى: وفي هذه الحالة، في حين أن النصف الأول من الظاهرة يثير الانتباه، يتم التغاضي عن النصف الآخر بشكل عام، أو، إذا تمت ملاحظته، لا يُنسب للسبب الذي أنتجه حقا. كما أن الارتفاع الجزئي في الأجور لن يدوم طويلا: لأنه على الرغم من أن التجار في هذا العمل يكسبون أكثر، فإن ذلك لا يعني أن هناك مجالا لاستخدام قدر أكبر من المدخرات في أعمالهم الخاصة: فمن المحتمل أن يتدفق رأس مالهم المتزايد إلى وظائف أخرى، وهناك يوازن النقص الذي حدث سابقًا في الطلب على العمالة من خلال تناقص مدخرات الطبقات الأخرى.

ويجب التمييز بوضوح بين الأجور الحقيقية والأجور النقدية؛ الأول له أهمية بالنسبة للعامل باعتباره إيصالاته الحقيقية. إن كمية السلع التي تلبي رغباته والتي يتلقاها العامل مقابل مجهوده تشكل أجره الحقيقي. إن مجرد المبلغ الذي يتقاضاه مقابل مجهوداته، بغض النظر عما سيتم استبداله به، يشكل أجره النقدي. وبما أن وظائف النقود لم يتم شرحها بعد، فمن الصعب هنا مناقشة العلاقة بين الأسعار والأجور النقدية. ولكن بما أن القيمة الإجمالية للمنتجات في صناعة معينة هي المبلغ الذي تُدفع منه كل من الأجور النقدية والأرباح، فإن هذا الإجمالي سوف يرتفع أو ينخفض (تبقى كفاءة العمل كما هي) مع سعر السلعة المعينة.

إذا ارتفع السعر، ستكون الأرباح أكبر من أي مكان آخر، وسيتم استثمار المزيد من رأس المال في هذا العمل الواحد؛ أي أن رأس المال سيكون طلبًا على المزيد من العمالة، وإلى أن يتم تحقيق المساواة في جميع المهن بين الأجور والأرباح، فإن الأجور النقدية ستكون أعلى في بعض المهن منها في غيرها.

وعندما يتعلق الأمر بالعلاقة بين الأجور الحقيقية والأسعار، فإن السؤال يكون مختلفا. الأسعار المرتفعة العامة لن تغير الأجور الحقيقية العامة. ولكن إذا تسببت الأسعار المرتفعة في ارتفاع الأجور النقدية في فروع معينة من التجارة، فنظرًا لأن الحركة ليست عامة، فسوف تتراكم لدى أولئك الذين يتلقون المزيد من المال، وسائل شراء المزيد من الأجور الحقيقية. وكما هو الحال في الممارسة العملية، فإن التغيرات في الأسعار التي تنشأ عن زيادة الطلب تكون جزئية وليست عامة، وغالباً ما يحدث أن تؤدي الأسعار المرتفعة إلى إنتاج أجور حقيقية عالية (وليس أجور مرتفعة عامة) في بعض فرص العمل، وليس في جميعها. (للحصول على مزيد من الدراسة لهذه العلاقة بين الأسعار والأجور، ينصح القارئ بتذكر هذه المناقشة المتعلقة بذلك في جزء لاحق من المجلد، الكتاب الثالث، الفصول.العشرينوالحادي والعشرون.)

3. هناك رأي آخر غالبًا ما يتم التأكيد عليه وهو أن الأجور (أي الأجور النقدية بالطبع) تختلف باختلاف أسعار الطعام؛ يرتفع عندما يرتفع، وينخفض عندما يسقط. أعتقد أن هذا الرأي صحيح جزئيًا فقط؛ وبقدر ما يكون هذا صحيحا، فإنه لا يؤثر بأي حال من الأحوال على اعتماد الأجور على النسبة بين رأس المال والعمل: حيث أن سعر الغذاء، عندما يؤثر على الأجور على الإطلاق، فإنه يؤثر عليها من خلال هذا القانون.

إن الطعام الغالي أو الرخيص الناتج عن تنوع المواسم لا يؤثر على الأجور (ما لم يتم تعديلها بشكل مصطنع بموجب القانون أو مؤسسة خيرية): أو بالأحرى، لديه بعض الميل إلى التأثير عليها بطريقة معاكسة لما يفترض؛ لأنه في أوقات الندرة يتنافس الناس عمومًا بشكل أكثر عنفًا على العمل، ويخفضون سوق العمل ضد أنفسهم. لكن غلاء الطعام أو رخص ثمنه، عندما يكون ذا طابع دائم، ويمكن حسابه مسبقًا، قد يؤثر على الأجور. (1.) في المقام الأول، إذا كان العمال، كما هو الحال غالبًا، لا يملكون أكثر مما يكفي لإبقائهم في حالة عمل وتمكينهم بالكاد من إعالة العدد العادي من الأطفال، فإن ذلك يترتب على ذلك أنه إذا كان الغذاء ينمو بشكل دائم وكلما ارتفعت الأجور، كلما زاد عدد الأطفال الذين يموتون قبل الأوان؛ وبالتالي فإن الأجور ستكون أعلى في نهاية المطاف، ولكن فقط لأن عدد الناس سيكون أقل مما لو ظل الغذاء رخيصًا. (2) ولكن، ثانيًا، على الرغم من أن الأجور كانت مرتفعة بما يكفي للاعتراف بأن الغذاء أصبح أكثر تكلفة دون حرمان العمال وأسرهم من الضروريات؛ وعلى الرغم من أنهم يستطيعون أن يتحملوا، من الناحية الجسدية، أن يكونوا في وضع أسوأ، إلا أنهم ربما لا يوافقون على أن يكونوا كذلك. قد يكون لديهم عادات الراحة التي كانت ضرورية بالنسبة لهم، وأسرع من التخلي عنها، سيضعون قيدًا إضافيًا على قدرتهم على التكاثر؛ بحيث ترتفع الأجور، ليس بزيادة الوفيات بل بتناقص الولادات.

وفي هذه الحالات، تتكيف الأجور مع أسعار المواد الغذائية، ولو بعد فترة زمنية تقترب من جيل كامل. إذا كانت الأجور في السابق مرتفعة إلى حد أنها يمكن أن تتحمل التخفيض، والذي كان العائق أمامه هو المستوى العالي من الراحة المعتاد بين العمال، فإن ارتفاع أسعار المواد الغذائية، أو أي تغيير آخر غير مؤات في ظروفهم، قد يعمل بطريقتين: (أ) يجوز لها أن تصحح نفسها من خلال زيادة الأجور، والتي يتم تحقيقها من خلال التأثير التدريجي على الضوابط الاحترازية للسكان؛ أو (ب) قد يؤدي إلى خفض مستوى معيشة الطبقة بشكل دائم، إذا ثبت أن عاداتهم السابقة فيما يتعلق بالسكان أقوى من عاداتهم السابقة فيما يتعلق بالراحة. في هذه الحالة، سيكون الضرر الذي لحق بهم دائمًا، وستصبح حالتهم المتدهورة حدًا أدنى جديدًا، يميل إلى إدامة نفسه كما فعل الحد الأدنى الأكثر اتساعًا من قبل. يُخشى أنه من بين الطريقتين اللتين قد يعمل فيهما السبب، يكون الوضع (ب) الأخير هو الأكثر شيوعًا، أو على أية حال يكون كافيًا لتقديم جميع الافتراضات، ونسب صفة الإصلاح الذاتي للكوارث التي تحل. الطبقات العاملة، عمليا لا جدوى منها.

وتحدث الحالة العكسية عندما تنخفض ضروريات العمال، عن طريق التحسينات في الزراعة، أو إلغاء قوانين الذرة، أو أسباب أخرى من هذا القبيل، ويتم تمكينهم بنفس الأجر [المالي] من الحصول على وسائل راحة أكبر من ذي قبل. لن تنخفض الأجور على الفور: بل من الممكن أن ترتفع؛ لكنها ستهبط أخيرًا، بحيث لا يبقى العمال في وضع أفضل من ذي قبل، ما لم يتم خلال هذه الفترة من الرخاء رفع مستوى الراحة الذي تعتبره الطبقة لا غنى عنه بشكل دائم. لسوء الحظ، لا يمكن الاعتماد على هذا التأثير المفيد بأي حال من الأحوال: إن رفع مستوى المعيشة، بدلاً من خفضه، أمر أصعب بكثير، وهو ما يعتبره العمال أكثر لا غنى عنه من الزواج وتكوين أسرة. ووفقا لجميع التجارب، تحدث دائما زيادة كبيرة في عدد الزيجات في مواسم الغذاء الرخيص والعمالة الكاملة.

وهذا ما يمكن رؤيته من خلال بعض الإحصائيات الموجزة عن حالات الزواج في فيرمونت وماساتشوستس.

ماساتشوستس	فيرمونت	سنة.
12,404	2,179	1860
10,972	2,188	1861
11,014	1,962	1862
10,873	2,007	1863
12,513	1,804	1864
13,052	2,569	1865
14,428	3,001	1866
14,451	2,857	1867

في فيرمونت، بينما تم الوصول إلى متوسط عدد الزيجات في عامي 1860 و1861، إلا أنه انخفض مع اندلاع الحرب. نهضت عام 1863، في ظل التقدم العادل للأذرع الشمالية؛ وسقطت مرة أخرى في عام 1864، خلال فترة الإحباط؛ ومنذ عام 1865 حافظ على متوسط أعلى بشكل مطرد. وفي التصنيع في ولاية ماساتشوستس انخفض العدد في وقت أبكر منه في ولاية فيرمونت الزراعية، في بداية الصعوبات.

1856 6,418، من يوليو إلى يناير.

1857 5,803، يناير إلى يوليو

1857 5,936، من يوليو إلى يناير.

1858 4,917، يناير إلى يوليو

1858 5,610، من يوليو إلى يناير.

تظهر آثار الذعر المالي عام 1857، في ماساتشوستس، [ص 188] حركة مماثلة في عدد الزيجات. حدثت الأزمة في أكتوبر عام 1857. وفي الأشهر الثلاثة التي تلت ذلك التاريخ، انخفض عدد حالات الزواج بمقدار 400 حالة.

ولإحداث فائدة دائمة، يجب أن يكون السبب المؤقت الذي يعمل عليهم كافيًا لإحداث تغيير كبير في حالتهم - وهو تغيير سيشعر به لسنوات عديدة، بغض النظر عن أي حافز قد يقدمه خلال جيل واحد لزيادة عدد الناس. عندما يكون التحسن بالفعل بهذه الصفة المميزة، وينشأ جيل اعتاد دائمًا على مستوى محسن من الراحة، فإن عادات هذا الجيل الجديد فيما يتعلق بالسكان تصبح تتشكل على حد أدنى أعلى، ويتحسن التحسن في وتصبح حالتهم دائمة.

4. باستثناء بعض الظروف النادرة، فإن الأجور المرتفعة تعني قيودًا على السكان.

تعتمد الأجور إذن على النسبة بين عدد السكان العاملين ورأس المال أو الأموال الأخرى المخصصة لشراء العمل؛ فنقول للاختصار العاصمة. فإذا كانت الأجور أعلى في وقت ما أو مكان ما منها في وقت آخر، وإذا كانت سبل العيش والراحة لطبقة

العمال المأجورين أكثر وفرة، فليس ذلك لسبب آخر سوى أن رأس المال يتحمل نسبة أكبر من السكان. ليس المبلغ المطلق للتراكم أو الإنتاج هو الذي يهم الطبقة العاملة؛ ولا حتى مبلغ الأموال المخصصة للتوزيع على العمال؛ إنها النسبة بين تلك الأموال والأعداد التي يتم تقاسمها فيما بينها. لا يمكن تحسين حالة الطبقة بأي طريقة أخرى سوى تغيير تلك النسبة لصالحهم: وكل مخطط لمصلحتهم لا يرتكز على هذا الأساس هو، لجميع الأغراض الدائمة، وهم.

في بلدان مثل أمريكا الشمالية والمستعمرات الأسترالية، حيث تتعايش معارف وفنون الحياة المتحضرة والرغبة الفعالة العالية في التراكم مع مساحة لا حدود لها من الأراضي غير المأهولة، فإن نمو رأس المال يواكب بسهولة أقصى زيادة ممكنة في عدد السكان، و يتخلف بشكل رئيسي بسبب عدم إمكانية الحصول على ما يكفي من العمال. لذلك، يمكن لجميع الذين يمكن أن يولدوا أن يجدوا عملاً دون تكديس السوق: كل أسرة عاملة تتمتع بوفرة بالضروريات، والعديد من وسائل الراحة، وبعض كماليات الحياة؛ وما لم يكن هناك سوء سلوك فردي، أو عدم القدرة الفعلية على العمل، فإن الفقر لا يوجد، ولا داعي للتبعية. [في إنجلترا] كان التقدم في صناعة القطن هائلًا جدًا منذ اختراعات وات وأركرايت، لدرجة أن رأس المال العامل فيها ربما تضاعف أربع مرات في الوقت الذي يتطلبه تضاعف السكان.

في حين أنها اجتذبت من الوظائف الأخرى تقريبًا كل الأيدي التي أتاحتها الظروف الجغرافية وعادات الناس أو ميولهم؛ وفي حين أن الطلب الذي خلقه على عمالة الأطفال قد حشد المصلحة المالية المباشرة للنشطاء لصالح تعزيز الزيادة السكانية بدلاً من كبحها؛ ومع ذلك، فإن الأجور في المناصب الكبرى في المانيفاكتورة لا تزال مرتفعة إلى حد أن الدخل الجماعي لعائلة ما يبلغ، في المتوسط، مبلغًا مُرضيًا للغاية؛ وليس هناك حتى الآن أي علامة على الانخفاض، في حين كان التأثير محسوسًا أيضًا في رفع المستوى العام للأجور الزراعية في المقاطعات المجاورة.

لكن تلك الظروف الخاصة ببلد ما، أو الاحتلال، والتي يمكن أن يزيد فيها عدد السكان بأقصى معدل ممكن مع الإفلات من العقاب، هي ظروف نادرة ومؤقتة. وقليل جداً هو البلدان التي تقدم توحيد الشروط الضروري. فإما أن تكون الفنون الصناعية متخلفة وثابتة، وبالتالي فإن رأس المال يتزايد ببطء، أو أن الرغبة الفعلية في التراكم منخفضة، وسرعان ما تصل الزيادة إلى حدها؛ أو، على الرغم من أن هذين العنصرين في أعلى درجة معروفة، فإن زيادة رأس المال يتم التحقق منها، لأنه لا توجد أرض جديدة يمكن اللجوء إليها ذات نوعية جيدة مثل تلك المشغولة بالفعل. على الرغم من أن رأس المال يجب أن يتضاعف لبعض الوقت بالتزامن مع عدد السكان، فإذا كان لكل هذا رأس المال والسكان أن يجدوا عملاً على نفس الأرض، فلن يتمكنوا، دون سلسلة لا مثيل لها من الاختراعات الزراعية، من الاستمرار في مضاعفة الإنتاج؛ ولذلك إذا لم تنخفض الأجور فلا بد من الأرباح؛ وعندما تنخفض الأرباح، تتباطأ زيادة رأس المال.

باستثناء الحالات الغريبة جدًا التي لاحظتها للتو، والتي تكون الحالة الوحيدة ذات الأهمية العملية لها هي حالة مستعمرة جديدة، أو بلد في ظروف معادلة لها، فمن المستحيل أن يجب على السكان الزيادة بأقصى معدلاتها دون خفض الأجور. لم يشهد أي بلد قديم زيادة سكانية بأقصى معدل له؛ في معظم البلدان، بمعدل معتدل للغاية: وفي بعض البلدان، لا على الإطلاق. ولا يمكن تفسير هذه الحقائق إلا بطريقتين. إما أن لا يتم كل عدد الولادات التي تسمح بها الطبيعة، والتي تحدث في بعض الظروف؛ أو، إذا حدث ذلك، فإن نسبة كبيرة من الذين يولدون يموتون. إن تأخير الزيادة ينتج إما عن الوفاة أو عن الحكمة؛ من إيجابية السيد مالتوس، أو من فحصه الوقائي: ويجب أن يكون أحدهما موجودًا، بل موجود بالفعل، وبقوة شديدة أيضًا، في جميع المجتمعات القديمة. حيثما لا يتم كبح جماح السكان من خلال حكمة الأفراد أو الدولة، يتم كبح جماحهم من خلال الجوع أو المرض.

5. القيود المفروضة على السكان هي الضمانة الوحيدة للطبقة العاملة.

عندما تمتنع الطبقة العاملة التي لا تملك سوى أجورها اليومية، ولا أمل في الحصول عليها، عن التكاثر السريع المفرط، أعتقد أن السبب كان دائمًا حتى الآن إما قيودًا قانونية فعلية، أو عادة من نوع ما. والتي، دون قصد من جانبهم، تصوغ سلوكهم بشكل غير معقول، أو تقدم إغراءات فورية لعدم الزواج. ليس من المعروف عمومًا عدد الدول الأوروبية التي تعارض العوائق القانونية المباشرة الزيجات غير الحكيمة.

وحيثما لا يوجد قانون عام يقيد الزواج، فغالبًا ما تكون هناك عادات مكافئة له. عندما كانت النقابات أو الشركات التجارية في العصور الوسطى نشطة، كان يتم وضع لوائحها الداخلية أو لوائحها بعين يقظة للغاية للميزة التي تستمدها التجارة من الحد من المنافسة؛ وجعلوا من مصلحة الحرفيين عدم الزواج إلا بعد المرور بمرحلتي التلميذ والعامل المياوم، والوصول إلى رتبة سيد.

ومن المؤسف أن العاطفة، وليس المنطق السليم، هي التي تتولى عادة إدارة المناقشات حول هذه المواضيع. إن المناقشات حول حالة العمال، والرثاء على بؤسها، وإدانات كل من يفترض أنهم لا يبالون بها، والمشاريع من نوع أو آخر لتحسينها، لم تكن في أي بلد وفي أي وقت من العالم. منتشر جدًا كما هو الحال في الجيل الحالي؛ ولكن هناك اتفاق ضمني على تجاهل قانون الأجور تمامًا، أو رفضه بين قوسين، بمصطلحات مثل "المالثوسية القاسية"؛ كما لو أنه ليس من القسوة ألف مرة أن نقول للبشر أنهم قد، لا يجوز لهم، أن يستدعوا إلى الوجود أسرابًا من المخلوقات التي من المؤكد أنها ستكون بائسة، ومن المرجح أن تكون فاسدة!

وأسأل إذن هل صحيح أم لا أنهم لو قل عددهم لكانوا حصلوا على أجور أعلى؟ هذا هو السؤال، وليس غيره: ومن العبث صرف الانتباه عنه، بمهاجمة أي موقف عرضي لمالتوس أو أي كاتب آخر، والتظاهر بأن دحض ذلك يعني دحض مبدأ السكان. على سبيل المثال، حقق البعض انتصارًا سهلاً على ملاحظة عابرة للسيد مالتوس، مجازفًا بشكل رئيسي عن طريق التوضيح، بأن زيادة الغذاء ربما يفترض أنها تحدث بنسبة

حسابية، في حين أن الزيادات السكانية تحدث بنسبة هندسية: عندما يعلم كل قارئ صريح أن السيد مالتوس لم يركز على هذه المحاولة غير المحظوظة لإعطاء دقة عددية لأشياء لا تعترف بذلك، ويجب على كل شخص قادر على التفكير أن يرى أن ذلك لا لزوم له على الإطلاق في حجته.

وقد أولى آخرون أهمية كبيرة للتصحيح الذي أجراه الاقتصاديون السياسيون الأحدث باستخدام لغة أتباع السيد مالتوس الأوائل. وقد قال العديد من الكتاب أن ميل السكان إلى الزيادة بشكل أسرع من وسائل العيش. كان هذا التأكيد صحيحًا بالمعنى الذي قصدوه به، أي أن عدد السكان سيزداد في معظم الظروف بشكل أسرع من وسائل العيش، إذا لم يتم التحكم فيه إما عن طريق الوفيات أو الحيطة. ولكن بما أن هذه الضوابط تعمل بقوة غير متساوية في أوقات وأماكن مختلفة، فقد كان من الممكن تفسير لغة هؤلاء الكتاب كما لو كانوا يقصدون أن السكان عادة ما يتزايدون على أساس الكفاف، وأن فقر الناس يصبح أكبر.

وبموجب هذا التفسير لمعناها، تم التأكيد على أن العكس هو الحقيقة: فمع تقدم الحضارة، يميل الفحص الاحترازي إلى أن يصبح أقوى، ويبطئ عدد السكان معدل الزيادة، نسبيًا إلى مستوى الكفاف؛ وأنه من الخطأ الاعتقاد بأن عدد السكان، في أي مجتمع يتحسن، يميل إلى الزيادة بشكل أسرع من، أو حتى بسرعة، مثل الكفاف. كلمة الاتجاه يتم استخدامه هنا بمعنى مختلف تمامًا عن معنى الكتاب الذين أكدوا هذا الاقتراح؛ ولكن، بغض النظر عن السؤال الشفهي، أليس من المسموح، على كلا الجانبين، أن يضغط السكان في البلدان القديمة بشدة على وسائل العيش؟

الفصل الثالث. من سبل الانتصاف للأجور المنخفضة.

1. الحد الأدنى القانوني أو العرفي للأجور، مع ضمان التوظيف.

إن أبسط وسيلة يمكن تصورها للحفاظ على أجور العمل عند النقطة المرغوبة هي تثبيتها بالقانون؛ وهذا هو في الواقع الهدف الذي تستهدفه مجموعة متنوعة من الخطط التي كانت، أو لا تزال، جارية في أوقات مختلفة، لإعادة تشكيل العلاقة بين العمال وأصحاب العمل. ربما لم يقترح أحد على الإطلاق أن الأجور يجب أن تكون ثابتة بشكل مطلق، لأن مصالح جميع المعنيين تتطلب في كثير من الأحيان أن تكون الأجور متغيرة؛ لكن البعض اقترح تثبيت حد أدنى للأجور، مع ترك الاختلافات فوق تلك النقطة ليتم تعديلها من خلال المنافسة.

وهناك خطة أخرى، وجدت العديد من المؤيدين لها بين قادة العملاء، وهي ضرورة تشكيل مجالس، والتي كانت تسمى في إنجلترا مجالس التجارة المحلية، وفي فرنسا "conseils de prud'hommes" وأسماء أخرى؛ تتكون من مندوبين من العمال وأصحاب العمل، الذين يجب عليهم، أثناء اجتماعهم في مؤتمر، الاتفاق على معدل للأجور، وإصداره من السلطة، ليكون ملزمًا بشكل عام لأصحاب العمل والعمال؛ وأساس القرار ليس حالة سوق العمل، بل العدالة الطبيعية؛ لضمان حصول العمال على أجور معقولة، وأرباح معقولة للرأسمالي.

إن الوسيلة الوحيدة التي يقترحها الساسة والمصلحون العماليون في الولايات المتحدة هي قانون الثماني ساعات، وهو قانون إلزامي على جميع أصحاب العمل. ومع ذلك، يجب أن نتذكر أنه في العديد من الصناعات يوجد العمل بالقطعة، وإذا تم فرض تخفيض ساعات العمل، فإن ذلك يعني انخفاضًا خطيرًا في مقدار الأجور التي

يمكن كسبها في يوم واحد. وحتى لو كانت جميع الصناعات متشابهة في مسألة ترتيب عملها، فإن هذه الخطة تعني أجور أعلى لنفس العمل، أو نفس الأجور مقابل عمل أقل، وبالتالي زيادة تكلفة العمالة. وهذا سيكون له تأثيره على الأرباح في الحال؛ ومن المحتمل أن تظهر التأثيرات في سحب رأس المال من العديد من الصناعات، حيث تكون الأرباح منخفضة للغاية، كما هو الحال الآن.

ومع ذلك، يجب التذكير بأنه حدث في الولايات المتحدة، تحت تأثير أسباب طبيعية، دون مساعدة من التشريع، انخفاض ملحوظ للغاية في ساعات العمل، مصحوبًا بزيادة في الأجور. على سبيل المثال، في عام 1840، عمل العاملون في رود آيلاند في غرفة تمشيط مصانع القطن أربع عشرة ساعة يوميًا مقابل 3.28 دولارًا في الأسبوع، بينما في عام 1884 كانوا يعملون إحدى عشرة ساعة ويتلقون 5.40 دولارًا في الأسبوع. ترجع هذه النتيجة على الأرجح إلى المكاسب الناتجة عن اختراع الآلات الموفرة للعمالة.

هناك آخرون مرة أخرى (لكن هؤلاء هم محبو الخير الذين يهتمون بالطبقات العاملة، وليس العمال أنفسهم) يخجلون من الاعتراف بتدخل السلطة في عقود العمل: إنهم يخشون أنه إذا تدخل القانون، فسوف يتدخل بتهور وعن جهل؛ إنهم مقتنعون بأن طرفين، لهما مصالح متعارضة، يحاولان تعديل هذه المصالح من خلال التفاوض من خلال ممثليهما على مبادئ العدالة، عندما لا يمكن وضع قاعدة لتحديد ما هو عادل، لن يؤدي إلا إلى تفاقم خلافاتهما بدلاً من معالجتها؛ لكن ما لا فائدة من محاولته بالعقوبة القانونية، هو أن هؤلاء الأشخاص يرغبون في التطويق بالأخلاق. ويعتقدون أن كل صاحب عمل يجب أن يعطي أجوراً كافية؛ وإذا فعل ذلك بغير رغبة منه، يجب أن يضطر إليه الرأي العام؛ اختبار الأجور الكافية هو مشاعرهم الخاصة، أو ما يفترضون أنه مشاعر الجمهور. أعتقد أن هذا تمثيل عادل لمجموعة كبيرة من الآراء الموجودة حول هذا الموضوع.

أود أن أقصر ملاحظاتي على المبدأ الذي تنطوي عليه كل هذه الاقتراحات، دون الأخذ في الاعتبار الصعوبات العملية، على الرغم من جديتها التي يجب رؤيتها في الحال. وسأفترض أنه من خلال واحدة أو أخرى من هذه الحيل يمكن إبقاء الأجور أعلى من النقطة التي يمكن أن تصل إليها عن طريق المنافسة. وهذا بقدر ما نقول، أعلى من أعلى معدل يمكن أن يوفره رأس المال الموجود بشكل متسق مع توظيف جميع العمال. فمن الخطأ أن نفترض أن المنافسة تؤدي فقط إلى انخفاض الأجور. إنها أيضًا الوسيلة التي يتم من خلالها الحفاظ على حياتهم. عندما يكون هناك أي عمال عاطلين عن العمل، فإنهم، ما لم يتم إعالتهم عن طريق الصدقات، يصبحون منافسين على الأجر، وتنخفض الأجور؛ ولكن عندما يجد جميع العاطلين عن العمل عملاً، فإن الأجور لن تنخفض في ظل نظام المنافسة الأكثر حرية. هناك مفاهيم غريبة بشأن طبيعة المنافسة.

ويبدو أن بعض الناس يتصورون أن تأثيره شيء غير محدد؛ وأن منافسة البائعين قد تؤدي إلى خفض الأسعار، كما أن منافسة العمال قد تؤدي إلى خفض الأجور إلى الصفر، أو إلى حد ما من الحد الأدنى الذي لا يمكن التنازل عنه. لا شيء يمكن أن يكون لا أساس له من الصحة. لا يمكن خفض أسعار السلع إلا عن طريق المنافسة إلى الحد الذي يستدعي المشترين بدرجة كافية لإخراجها؛ ولا يمكن تخفيض الأجور إلا عن طريق المنافسة حتى يتم إتاحة المجال لقبول جميع العمال للمشاركة في توزيع صندوق الأجور. فإذا هبطت إلى ما دون هذه النقطة، فسيظل جزء من رأس المال عاطلاً عن العمل بسبب نقص العمال؛ وستبدأ المنافسة المضادة من جانب الرأسماليين، وسترتفع الأجور.

وينبغي أن يوضع في الاعتبار الافتراض الوارد في الفصل الأخير فيما يتعلق بالمنافسة والعرف في كل هذا الاستدلال. وفي واقع الأمر، لا توجد حركة العمالة التي تضمن حرية عملية المنافسة بحيث تكون المساواة في الأجور موجودة دائمًا. في الواقع لا توجد منافسة على الإطلاق بين الدرجات الدنيا من العمال والطبقات العليا من

العمالة الماهرة. وبطبيعة الحال، فإن الاتجاه كما أوضحه السيد ميل، ومع مرور الوقت، أصبحت حركة العمالة أكبر بشكل واضح. وتمر أعداد كبيرة من الدول الاسكندنافية وغيرها من بلدان أوروبا إلى الولايات المتحدة، أو من إنجلترا إلى أستراليا، مدفوعة بالرغبة في الانتقال من مجتمع منخفض الأجر إلى مجتمع ذي أجور أعلى.

وبما أن معدل الأجور الناتج عن المنافسة يوزع مجموع الأجور بين جميع السكان العاملين، فإذا نجح القانون أو الرأي في تحديد الأجور أعلى من هذا المعدل، فإن بعض العمال يظلون خارج العمل؛ وبما أنه ليس في نية فاعلي الخير أن يتضور هؤلاء جوعًا، فيجب توفير احتياجاتهم من خلال زيادة قسرية في صندوق الأجور – من خلال الادخار الإجباري. ولا يجوز تحديد حد أدنى للأجور إلا إذا نص على توفير العمل، أو الأجر على الأقل، لكل من يطلبه.

وبناءً على ذلك، يعد هذا دائمًا جزءًا من المخطط، ويتوافق مع أفكار عدد أكبر من الأشخاص الذين قد يوافقون على حد أدنى قانوني أو أخلاقي للأجور. وترى المشاعر الشعبية أن من واجب الأغنياء، أو الدولة، إيجاد فرص العمل لجميع الفقراء. إذا كان التأثير الأخلاقي للرأي لا يحث الأغنياء على توفير استهلاكهم بما يكفي لتشغيل جميع الفقراء "بأجور معقولة"، فمن المفترض أن يتعين على الدولة فرض الضرائب لهذا الغرض، إما عن طريق الضرائب المحلية أو المحلية. معدلات أو أصوات المال العام. وهكذا فإن النسبة بين العمل وصندوق الأجور سيتم تعديلها لصالح العمال، ليس عن طريق تقييد عدد السكان، ولكن عن طريق زيادة رأس المال.

2. – سيتطلب كشرط اتخاذ تدابير قانونية لقمع السكان.

وإذا كان من الممكن أن يقتصر هذا الحق على المجتمع على الجيل الحالي؛ إذا لم يكن هناك ما هو ضروري أكثر من التراكم الإجباري، الكافي لتوفير فرص عمل دائمة

بأجور وافرة للأعداد الحالية من الناس؛ مثل هذا الاقتراح لن يكون له مؤيد أقوى مني. يتكون المجتمع بشكل أساسي من أولئك الذين يعيشون بالعمل الجسدي؛ وإذا استخدم المجتمع، أي العمال، قوتهم البدنية لحماية الأفراد أثناء التمتع بالفائض، فإنه يحق لهم القيام بذلك، وقد فعلوا ذلك دائمًا، مع الاحتفاظ بسلطة فرض الضرائب على تلك الفائض لأغراض المرافق العامة؛ ومن بين هذه الأغراض أن معيشة الشعب هي في المقام الأول. وبما أنه لا يوجد أحد مسؤول عن ولادته، فلا توجد تضحية مالية أعظم من أن يقوم بها أولئك الذين لديهم أكثر من ما يكفي، بغرض تأمين ما يكفي لجميع الأشخاص الموجودين بالفعل.

لكن الأمر مختلف تمامًا عندما يُطلب من أولئك الذين أنتجوا وتراكموا الامتناع عن الاستهلاك حتى يقدموا الطعام والكساء، ليس فقط لجميع الموجودين الآن، ولكن أيضًا لجميع الذين قد يرى هؤلاء أو أحفادهم أنه من المناسب دعوتهم إلى ذلك. وجود. مثل هذا الالتزام الذي تم الاعتراف به والتصرف بموجبه، من شأنه أن يعلق جميع الضوابط، الإيجابية والوقائية على حد سواء؛ ولن يكون هناك ما يمنع السكان من البدء للأمام بأسرع معدل؛ وبما أن الزيادة الطبيعية لرأس المال لن تكون، في أحسن الأحوال، أسرع من ذي قبل، فإن الضرائب، لتعويض النقص المتزايد، يجب أن تتقدم بنفس الخطوات العملاقة.

ولكن إذا سمحوا لهم بالعمل بكفاءة عالية، فإن تزايد عدد السكان لن يتمكن، كما أظهرنا في كثير من الأحيان، من زيادة الإنتاج بشكل متناسب؛ الفائض، بعد أن يتم إطعامه، سوف يحمل نسبة أقل فأقل إلى إجمالي الإنتاج وإلى السكان: وتستمر زيادة عدد السكان بنسبة ثابتة، بينما تستمر زيادة الإنتاج بنسبة متناقصة، فإن الفائض سيتم استيعابها بالكامل في الوقت المناسب؛ إن فرض الضرائب لدعم الفقراء من شأنه أن يستنزف دخل البلاد بأكمله؛ سيتم صهر الدافعين والمستلمين في كتلة واحدة.

سيكون من الممكن للدولة أن تضمن التوظيف بأجور كبيرة لجميع المولودين. ولكن إذا فعلت ذلك، فهي ملزمة، دفاعًا عن نفسها، ومن أجل كل غرض توجد الحكومة من أجله، بضمان عدم ميلاد أي شخص دون موافقتها. إن العطاء بسخاء للناس، سواء تحت اسم الإحسان أو العمل، دون وضعهم تحت تلك التأثيرات التي تؤثر عليهم الدوافع الاحترازية بقوة، هو إسراف في وسائل نفع البشرية دون تحقيق الهدف. ولكن إزالة تنظيم أجورهم من سيطرتهم؛ أن يضمن لهم مبلغًا معينًا، إما بموجب القانون أو عن طريق إطعام المجتمع؛ وأي قدر من الراحة التي يمكنك منحها لهم لن يجعلهم أو نسلهم ينظرون إلى ضبط النفس باعتباره الوسيلة المناسبة للحفاظ عليهم في تلك الحالة.

كانت قوانين الفقر الشهيرة التي أصدرتها إليزابيث عام 1601 تهدف في البداية إلى التخفيف من معاناة الفقراء والمرضى والمسنين والعجزة، ولكن في إدارتها كانت حصة كل من يتوسل إليها. وبطبيعة الحال، وجد أصحاب العمل أنه من الأرخص استئجار عمالة تدفع أجورهم جزئيًا من قبل الأبرشية، ووجد عامل المزرعة المستقل الذي لم يرغب في الذهاب إلى الأبرشية أن أجره انخفض بسبب هذا النوع من المنافسة. استمر هذا الشر الصارخ حتى وصل إلى النسب التي وصفها ماي: "مع تزايد تكلفة الفقر المدقع، التي تم تشجيعها على هذا النحو، انخفض دافعو الضرائب الأكثر فقرًا إلى الفقر.

لم تتم زراعة التربة من قبل العمالة الفقيرة، واستهلكت معدلات الرعية إيجارها. وفي غضون خمسين عامًا، تضاعفت معدلات الفقراء أربع مرات، ووصلت في عام 1833 إلى مبلغ هائل قدره 8.600.000 جنيه إسترليني. وفي العديد من الأبرشيات كانوا يقتربون من القيمة السنوية للأرض نفسها.[173] تم إلغاء قوانين الفقر القديمة، ودخل نظام العمل حيز التنفيذ في عام 1834، والذي، على الرغم من أنه لا يحرم جميع المولودين من سبل العيش، إلا أنه يتطلب أن يكون تقديم المساعدة أمرًا غير

مقبول قدر الإمكان، من أجل التحفيز بين العمال. شعور الفقراء بالاشمئزاز من كل المساعدات من المجتمع. وهذه أيضًا هي الفكرة العامة لإغاثة الفقراء في الولايات المتحدة.

إن تنمية مبدأ المساعدة الذاتية لدى كل عامل هو بالتأكيد الهدف الصحيح الذي يجب أن نهدف إليه. وفي الولايات المتحدة، تضافرت المنظمات الخيرية التطوعية معًا، في بعض المدن، من أجل فحص جميع حالات الفقر من خلال عدد من الزوار في كل منطقة، الذين يقدمون النصح والمشورة للبائسين، ولكنهم لا يقدمون المال أبدًا. لقد كان هذا النظام ناجحًا جدًا، ومن خلال تأسيس عملياته على مبدأ المساعدة الذاتية، قدم أفضل دليل على حقه في التأثير المتزايد.

3. مخصصات مساعدات الأجور ومستوى المعيشة.

إلى جانب محاولات تنظيم الأجور، والنص بشكل مصطنع على أن جميع الراغبين في العمل يجب أن يحصلوا على سعر مناسب مقابل عملهم، علينا أن نأخذ في الاعتبار فئة أخرى من العلاجات الشعبية، التي لا تدعي التدخل في حرية التعاقد؛ التي تترك الأجور تحددها منافسة السوق، ولكن عندما تعتبر غير كافية، تسعى من خلال بعض الموارد الفرعية إلى تعويض العمال عن النقص.

من هذا النوع كان نظام البدلات. وبما أن مبدأ هذا المخطط هو تكييف موارد كل أسرة مع احتياجاتها، فقد كان نتيجة طبيعية أنه ينبغي إعطاء المتزوجين أكثر من غير المتزوجين، ولأولئك الذين لديهم أسر كبيرة أكثر من أولئك الذين ليس لديهم أسر. : في الواقع، كان يُمنح عادةً بدل لكل طفل. ومن الواضح أن هذا مجرد أسلوب آخر لتحديد الحد الأدنى للأجور.

هناك معدل للأجور، إما أدنى مستوى يمكن للناس أن يعيشوا عليه، أو أدنى مستوى يوافقون عليه. سنفترض أن هذا يساوي سبعة شلنات في الأسبوع. صُدمت سلطات الرعية من بؤس هذا المبلغ الزهيد، وقامت بشكل إنساني بجعله يصل إلى عشرة. لكن العمال معتادون على سبعة، وعلى الرغم من رغبتهم في الحصول على المزيد، فإنهم سيعيشون على ذلك (كما تثبت الحقيقة) بدلاً من كبح غريزة الضرب. لن تتغير عاداتهم للأفضل من خلال منحهم رواتب الرعية.

وعندما يحصلون على ثلاثة شلنات من الرعية، سيكونون في وضع جيد كما كانوا من قبل، على الرغم من أنه يجب أن يزيدوا بما يكفي لخفض الأجور إلى أربعة شلنات. وهم بالتالي سيصلون إلى تلك النقطة؛ أو ربما، دون انتظار زيادة في الأعداد، يوجد عدد كافٍ من العمال العاطلين عن العمل في ورشة العمل لإحداث التأثير في الحال. ومن المعروف أن نظام البدلات كان يعمل عمليًا بالطريقة الموصوفة، وأنه تحت تأثيره انخفضت الأجور إلى معدل أقل مما كان معروفًا في إنجلترا من قبل.

إن تطبيق معيار منخفض على أجور أولئك في المجتمع الذين لديهم مستوى أعلى، قد شوهد في الولايات المتحدة إلى حد ما من خلال هبوط العمال الصينيين على شواطئنا، الذين يحافظون بالتأكيد على مستوى معيشة أقل من ذلك. سواء منافسيهم الأمريكيين أو الأيرلنديين.

إذا جاءوا بأعداد تجعلهم يحتفظون بمعاييرهم الأدنى من خلال تشكيل مجموعة بمفردهم، وبالتالي لا يتم استيعابهم في مجموعة العمال الذين يتمتعون بمستوى أعلى من الراحة، فيمكنهم، في حدود قدرتهم على القيام بالعمل، طرد العمال الآخرين من العمل. علاوة على ذلك، هذا هو بالضبط ما فعله الأيرلنديون، الذين طردوا الأميركيين من مصانع نيو إنجلاند، والذين يُطردون الآن، على الأرجح، من قبل الكنديين الفرنسيين، بمعايير أقل من الأيرلنديين. يأتي الصينيون إلى هنا الآن بدون

عائلاتهم، كما يتضح من الرسم البياني المصاحب، والذي يمثل فيه الجانب المظلل الذكور على اليسار، والإناث غير المظللة على اليمين، من الخط العمودي.

إناث.	ذكور.	عقد.
4	6	1
12	106	2
37	351	3
15	283	4
3	139	5
1	32	6
0	10	7
0	1	8
0	0	9

توضح الخطوط الأفقية الأعمار، وأكبر رقم هو حوالي ثلاثين عامًا. وسوف يلاحظ عدد الذين يأتون في مقتبل العمر، وقلة عدد الأطفال والإناث.

وغني عن القول أن الجانب الاقتصادي من هذه القضية قد تمت مناقشته هنا، والذي يتطلب حله العديد من الاعتبارات الأخلاقية والسياسية.

4. أسباب توقع تحسن الرأي العام حول موضوع السكان.

فبأي وسيلة إذن يمكن محاربة الفقر؟ كيف يمكن علاج شر انخفاض الأجور؟ إذا كانت الوسائل الموصى بها عادةً لهذا الغرض غير ملائمة له، فهل لا يمكن التفكير في وسائل أخرى؟ هل المشكلة غير قابلة للحل؟ هل يستطيع الاقتصاد السياسي أن يفعل شيئًا، ويكتفي بالاعتراض على كل شيء، وإظهار أنه لا يمكن فعل أي شيء؟ أولئك الذين يعتقدون أنه من الميئوس منه أن يتم حث الطبقات العاملة على ممارسة درجة كافية من الحذر فيما يتعلق بزيادة عدد أسرهم، لأنهم توقفوا حتى الآن عن الوصول إلى تلك النقطة، يظهرون عدم القدرة على تقدير المبادئ العادية للعمل الإنساني . وربما لن يكون هناك ما هو ضروري لتأمين هذه النتيجة أكثر من الرأي السائد بشكل عام بأن ذلك أمر مرغوب فيه.

ولكن دعونا نحاول أن نتخيل ما يمكن أن يحدث إذا أصبحت الفكرة شائعة بين الطبقة العاملة بأن منافسة أعداد كبيرة للغاية هي السبب الرئيسي لفقرهم. كثيرا ما يقال لنا أن التصور الأكثر شمولا لاعتماد الأجور على السكان لن يؤثر على سلوك العامل، لأن الأطفال الذين يمكن أن ينجبهم هو نفسه لن يكون لهم أي تأثير في تثبيط سوق العمل بشكل عام. صحيح، وصحيح أيضاً أن هروب جندي واحد لن يخسر المعركة؛ وبناءً على ذلك، ليس هذا الاعتبار هو الذي يبقي كل جندي في رتبته: إنه العار الذي يصاحب سلوك أي فرد، بشكل طبيعي وحتمي، والذي إذا اتبعته الأغلبية، يمكن للجميع أن يرون أنه سيكون قاتلاً. نادرًا ما نجد الرجال يتحدون الرأي العام لطبقتهم، ما لم يتم دعمهم إما بمبدأ أعلى من احترام الرأي، أو بمجموعة قوية من الرأي في مكان آخر.

إذا كان الرأي السائد بين الطبقة العاملة هو أن رفاهيتهم تتطلب تنظيمًا مناسبًا لأعداد العائلات، فإن الهيئة المحترمة وحسنة الإدارة ستتوافق مع الوصفة، ولن

يعفيها إلا هؤلاء أنفسهم ومنه من اعتادوا على الاستخفاف بالالتزامات الاجتماعية بشكل عام؛ وسيكون هناك مبرر واضح لتحويل الالتزام الأخلاقي ضد إنجاب الأطفال إلى العالم، الذين يشكلون عبئًا على المجتمع، إلى التزام قانوني؛ وكما هو الحال في العديد من الحالات الأخرى المتعلقة بتقدم الرأي، ينتهي القانون إلى فرض التزامات على الأقليات المتمردة، والتي لكي تكون مفيدة، يجب أن تكون عامة، والتي، من منطلق فائدتها، وافقت أغلبية كبيرة طوعًا على القيام بها. أنفسهم.

إن اعتماد الأجور على عدد المتنافسين على العمل هو أمر بعيد كل البعد عن أن يكون صعب الفهم، أو غير مفهوم بالنسبة للطبقات العاملة، لدرجة أن أعدادا كبيرة منهم تعترف به بالفعل ويتم التصرف بموجبه بشكل معتاد.

إنه أمر مألوف لدى جميع النقابات: كل اتحاد ناجح للحفاظ على الأجور يدين بنجاحه لوسائل الحد من عدد المتنافسين؛ جميع المهن الماهرة حريصة على خفض أعدادها، وكثيرون منهم يفرضون، أو يحاولون أن يفرضوا، كشرط على أصحاب العمل، ألا يقبلوا أكثر من عدد محدد من المتدربين. هناك، بالطبع، فرق كبير بين الحد من أعدادهم من خلال استبعاد الآخرين، وبين القيام بالشيء نفسه من خلال ضبط النفس المفروض على أنفسهم؛ لكن أحدهما، مثل الآخر، يُظهر تصورًا واضحًا للعلاقة بين أعدادهم وأجورهم. ويُفهم هذا المبدأ عند تطبيقه على أي وظيفة واحدة، ولكن ليس على الكتلة العامة من العمالة. ولهذا السبب عدة أسباب: أولاً، يمكن رؤية عمل الأسباب بسهولة ووضوح أكبر في المجال الأكثر تقييدًا؛ ثانيًا، يعتبر الحرفيون المهرة فئة أكثر ذكاءً من العمال اليدويين العاديين؛ وعادة الانسجام ومراجعة حالتهم العامة كتجارة، تحافظ على فهم أفضل لمصالحهم الجماعية؛ وثالثًا وأخيرًا: هم الأكثر توفيرًا، لأنهم الأفضل حالًا، والأكثر حفظًا.

5. وسيلة مزدوجة لتحسين عادات العمال؛ عن طريق التعليم، وعن طريق الاستعمار الخارجي والداخلي.

ولذلك، من أجل تغيير عادات الشعب العامل، هناك حاجة إلى عمل مزدوج، موجه في نفس الوقت نحو ذكاءهم وفقره. إن التعليم الوطني الفعال لأطفال الطبقة العاملة هو أول شيء ضروري؛ وبالتزامن مع هذا، نظام من التدابير التي ستقضي (كما فعلت الثورة في فرنسا) على الفقر المدقع لجيل كامل. وبدون الدخول في نقاط مثيرة للجدل، يمكن التأكيد دون تردد على أن هدف كل تدريب فكري لجماهير الشعب يجب أن يكون تنمية الفطرة السليمة؛ لتأهيلهم لتكوين حكم عملي سليم على الظروف التي تحيط بهم. [لكن] التعليم لا يتوافق مع الفقر المدقع. من المستحيل تعليم السكان المعوزين بشكل فعال. لتحقيق هذا الهدف، هناك مصدران متاحان، دون أي خطأ على أي شخص، دون أي من التزامات الأذى المصاحبة للأعمال الخيرية الطوعية أو القانونية، وليس فقط دون إضعاف، بل على العكس من ذلك، تعزيز كل حافز للعمل، وكل دافع. إلى مدروس.

الأول هو مقياس وطني عظيم للاستعمار. أعني، منحة من المال العام، تكفي لإزالة جزء كبير من السكان الزراعيين الشباب وتثبيتهم في المستعمرات. لقد أظهر آخرون أن الاستعمار على نطاق مناسب قد يتم إجراؤه بطريقة لا تكلف البلاد شيئًا، أو لا شيء لن يتم سداده بالتأكيد؛ وأن الأموال المطلوبة، حتى على سبيل السلفة، لن يتم سحبها من رأس المال المستخدم في الحفاظ على العمل، ولكن من ذلك الفائض الذي لا يمكن أن يجد عملاً بربح يشكل مكافأة مناسبة لامتناع المالك، والذي ولذلك يتم إرساله إلى الخارج للاستثمار، أو يتم إهداره في الداخل في مضاربات متهورة.

المورد الثاني هو تخصيص جميع الأراضي المشتركة، التي سيتم زراعتها فيما بعد، لتربية طبقة من صغار الملاك. ما أقترحه هو أنه ينبغي تقسيم الأراضي المشتركة إلى أقسام تبلغ مساحتها خمسة أفدنة أو ما يقرب من ذلك، لتمنح الملكية المطلقة لأفراد الطبقة العاملة الذين سيستصلحونها ويزرعونها بعملهم الخاص.

يعمل هذا الاقتراح على نفس الغرض مثل الاقتراح القائل بأن حكومتنا يجب أن تحتفظ بأراضيها العامة وتساعد في تكوين عدد كبير من صغار المزارعين، بدلاً من تعزيز الحيازات الكبيرة في الولايات والأقاليم الغربية عن طريق المنح الضخمة.[174]

وينبغي إعطاء الأفضلية لهؤلاء العمال، وهم كثيرون ممن ادخروا ما يكفي لإعالتهم حتى الحصول على محصولهم الأول، أو الذين كانت شخصيتهم من النوع الذي يحث شخصًا مسؤولًا على أن يقدم لهم المبلغ المطلوب على أساس سنوي. أمنهم الشخصي. قد يتم توفير الأدوات والسماد، وفي بعض الحالات أيضًا، من قبل الرعية أو الدولة؛ يتم وضع الفائدة على السلفة، بالسعر الذي تدره الأموال العامة، على أنها فائدة دائمة، مع سلطة الفلاح لاستردادها في أي وقت مقابل شراء عدد معتدل من السنوات. وقد تكون هذه العقارات الصغيرة غير قابلة للتقسيم بموجب القانون، إذا كان ذلك ضروريًا؛ ومع ذلك، إذا نجحت الخطة بالطريقة التي تم تصميمها بها، فلا ينبغي لي أن أخشى أي درجة غير مقبولة من التقسيم الفرعي. في حالة عدم وجود وصية، وفي حالة عدم وجود ترتيب ودي بين الورثة، يمكن أن تشتريها الحكومة بقيمتها، ويعاد منحها لعامل آخر يمكنه تقديم ضمان مقابل السعر. وربما تصبح الرغبة في امتلاك واحدة من هذه الممتلكات الصغيرة، كما هو الحال في القارة، حافزًا للحكمة والاقتصاد يعم جميع السكان العاملين؛ وسيتم توفير تلك الرغبة الكبيرة بين شعب العمال المأجورين، وطبقة متوسطة بينهم وبين أصحاب العمل؛ مما يمنحهم ميزة مزدوجة لشيء ما لتحقيق آمالهم، وكما سيكون هناك سبب وجيه للتوقع، مثال لتقليدهم.

ومع ذلك، لن يكون من المجدي اعتماد أي من هذين الإجراءين من التدابير التخفيفية أو كليهما، إلا على نطاق يمكّن جميع العمال المأجورين المتبقين في الأرض من الحصول ليس على مجرد عمل، بل على إضافة كبيرة. إلى الأجور الحالية

- وهي إضافة تمكنهم من العيش وتربية أطفالهم في درجة من الراحة والاستقلالية التي كانوا غرباء عنها حتى الآن.

الفصل الرابع. عن اختلافات الأجور في وظائف مختلفة.

§ 1. اختلافات الأجور الناتجة عن اختلاف درجات الجاذبية في مختلف الوظائف.

في معالجتنا للأجور، اقتصرنا حتى الآن على الأسباب التي تؤثر عليها بشكل عام وبشكل جماعي؛ القوانين التي تحكم أجور العمل العادي أو المتوسط، دون الإشارة إلى وجود أنواع مختلفة من العمل التي تُدفع عادة بمعدلات مختلفة، اعتمادًا إلى حد ما على قوانين مختلفة. سنأخذ الآن هذه الاختلافات بعين الاعتبار، ونفحص الطريقة التي تؤثر بها أو تتأثر بالاستنتاجات التي تم التوصل إليها بالفعل.

يقول [آدم سميث] إن الاختلافات تنشأ جزئيًا «من ظروف معينة في الوظائف نفسها، والتي إما في الواقع، أو على الأقل في خيال الرجال، تعوض عن ربح مالي صغير في البعض، وتوازن ربحًا كبيرًا في البعض الآخر». ". وهذه الظروف يعتبرها كالتالي: «أولًا، مدى قبول أو عدم قبول الوظائف نفسها؛ ثانياً: السهولة والرخص، أو صعوبة وتكلفة تعلمها؛ ثالثًا، ثبات أو عدم ثبات التوظيف فيها؛ رابعًا، الثقة الصغيرة أو الكبيرة التي يجب وضعها فيمن يمارسونها؛ وخامسًا، احتمالية أو عدم احتمالية النجاح فيها.

(.1) "تختلف أجور العمل باختلاف السهولة أو المشقة، والنظافة أو القذارة، وشرف العمل أو عدم شرفه. نادرًا ما يكسب الحداد المياوم، على الرغم من كونه حرفيًا، الكثير في اثنتي عشرة ساعة مما يكسبه عامل مناجم الفحم، وهو مجرد عامل، في ثماني ساعات. إن عمله ليس قذرًا تمامًا، وأقل خطورة، ويتم تنفيذه في وضح النهار وفوق الأرض. فالشرف يشكل جزءًا كبيرًا من أجر جميع المهن الشريفة. وفيما يتعلق بالمكاسب المالية، ومع أخذ كل الأمور في الاعتبار، فإن مكافآتهم، في رأيه، أقل من المتوسط. "العار له تأثير معاكس. إن تجارة الجزار عمل وحشي وبغيض؛ ولكنها

في معظم الأماكن أكثر ربحية من الجزء الأكبر من الصفقات العادية. إن أكثر الوظائف بغيضًا على الإطلاق، وهي وظيفة الجلاد العام، فهي، بما يتناسب مع كمية العمل المنجز، تحصل على أجر أفضل من أي تجارة عادية مهما كانت.»

(2.) "التوظيف أكثر ثباتًا"، يتابع آدم سميث، "في بعض المهن أكثر من غيرها. وفي الجزء الأكبر من المصنوعات، قد يكون العامل المياوم متأكدًا تمامًا من العمل في كل يوم تقريبًا خلال السنة التي يتمكن فيها من العمل. وعلى العكس من ذلك، لا يستطيع البناء أو عامل البناء أن يعمل في الصقيع الشديد أو في الطقس السيئ، ويعتمد عمله في جميع الأوقات الأخرى على المكالمات العرضية من عملائه. ونتيجة لذلك، فهو عرضة لأن يكون في كثير من الأحيان دون أي شيء. ولذلك، فإن ما يكسبه أثناء عمله، لا يجب أن يعيله فقط عندما يكون خاملاً، بل يجب أن يمنحه بعض التعويض عن لحظات القلق واليأس التي قد تسببها أحيانًا فكرة مثل هذا الوضع غير المستقر.

"عندما يقترن (1) عدم ثبات العمل مع (2) مشقة العمل وعدم قبوله وقذارته، فإنه يؤدي أحيانًا إلى رفع أجور العمل الأكثر شيوعًا فوق أجور أمهر الحرفيين. من المفترض أن يكسب عامل مناجم الفحم الذي يعمل بالقطعة، في نيوكاسل، حوالي ضعف أجور العمل العادي، وفي أجزاء كثيرة من اسكتلندا حوالي ثلاثة أضعاف. تنبع أجوره المرتفعة تمامًا من مشقة عمله وعدم قبوله وقذارته. قد يكون عمله، في معظم المناسبات، ثابتًا كما يحلو له. ويمارس عمال استخراج الفحم في لندن تجارة تكاد تعادل ما يمارسه عمال مناجم الفحم من حيث المشقة والقذارة وعدم القبول؛ ومن المخالفات التي لا يمكن تجنبها في وصول سفن الفحم، فإن توظيف الجزء الأكبر منها يكون بالضرورة غير ثابت للغاية. ولذلك، إذا كان عمال مناجم الفحم يكسبون عادة ضعفي وثلاثة أضعاف أجور العمل العادي، فلا ينبغي أن يبدو من غير المعقول أن يكسب عمال استخراج الفحم في بعض الأحيان أربعة أو خمسة

أضعاف تلك الأجور. وفي التحقيق الذي تم إجراؤه حول حالتهم قبل بضع سنوات، تبين أنه، بالمعدل الذي كانوا يتقاضونه في ذلك الوقت، كان بإمكانهم كسب حوالي أربعة أضعاف أجور العمل العادي في لندن.

هذه التفاوتات في الأجور، التي من المفترض أن تعوض عن الظروف غير المقبولة لوظائف معينة، ستكون، في ظل ظروف معينة، نتائج طبيعية للمنافسة الحرة تمامًا: وبين الوظائف من نفس الدرجة تقريبًا، والتي تشغلها نفس الوصف تقريبًا الناس، بلا شك، يتم تحقيقهم في الغالب في الممارسة العملية.

ولكن من الخطأ تمامًا تقديم وجهة نظر خاطئة لحالة الحقائق على أنها العلاقة الموجودة عمومًا بين الاستخدامات المقبولة وغير المقبولة. إن الأعمال المرهقة والمثيرة للاشمئزاز حقًا، بدلًا من أن تحصل على أجر أفضل من غيرها، تحصل دائمًا تقريبًا على الأجر الأسوأ على الإطلاق، لأنها تؤديها أولئك الذين ليس لديهم خيار. فإذا كان مجموع العمال، بدلاً من أن يتجاوزوا، أقل من حجم العمل، فلن يتم القيام بالعمل الذي كان مكروهاً بشكل عام، باستثناء ما يزيد على الأجر العادي. ولكن عندما يتجاوز المعروض من العمالة الطلب حتى الآن، فإن العثور على عمل يشكل أمراً غير مؤكد على الإطلاق، وأن يتم عرضه عليه بأي شروط، فإن الحالة تكون عكس ذلك تماماً. ومن هذا السبب جزئيًا، وجزئيًا من الاحتكارات الطبيعية والاصطناعية، التي سيتم الحديث عنها حاليًا، فإن عدم المساواة في الأجور تسير عمومًا في اتجاه معاكس لمبدأ التعويض العادل، الذي قدمه آدم سميث خطأً باعتباره القانون العام للأجور. من العمل.

(3.) إحدى النقاط التي أوضحها آدم سميث بشكل أفضل هي التأثير الذي يمارس على أجر الوظيفة من خلال عدم اليقين من النجاح فيه. فإذا كانت فرص الفشل التام كبيرة، فإن المكافأة في حالة النجاح يجب أن تكون كافية لتعويض تلك الفرص المعاكسة، في التقدير العام. اجعل ابنك يتتلمذ على صانع أحذية، فليس هناك شك

في أنه تعلم صنع زوج من الأحذية؛ لكن أرسله ليدرس القانون، فالسعر على الأقل عشرين إلى واحد إذا حقق مثل هذه الكفاءة التي تمكنه من العيش في هذا المجال. في اليانصيب العادل تمامًا، يجب على أولئك الذين يسحبون الجوائز أن يكسبوا كل ما يخسره أولئك الذين يسحبون الأوراق الفارغة. في مهنة يفشل فيها عشرين شخصًا مقابل النجاح، يجب أن يحصل هذا الشخص على كل ما كان ينبغي أن يكتسبه العشرين الفاشلون. ومهما كانت أتعاب المستشارين القانونيين باهظة في بعض الأحيان، فإن جزائهم الحقيقي لا يساوي هذا أبدًا.

2. الاختلافات الناشئة عن الاحتكارات الطبيعية.

الحالات السابقة هي الحالات التي يكون فيها عدم المساواة في الأجور ضروريًا لتحقيق المساواة في الجاذبية، وهي أمثلة على التأثير المعادل للمنافسة الحرة. وفيما يلي حالات عدم المساواة الحقيقية، وتنشأ من مبدأ مختلف.

(4.) "تختلف أجور العمل بحسب الثقة الصغيرة أو الكبيرة التي يجب وضعها في العمال. إن أجور الصاغة والمجوهرات تتفوق في كل مكان على أجور العديد من العمال الآخرين، ليس فقط من نفس المستوى، بل من ذوي البراعة المتفوقة أيضًا، وذلك بسبب المواد الثمينة التي يُؤتمنون عليها.» إن تفوق المكافأة ليس هنا نتيجة للمنافسة، بل لغيابها: ليس تعويضًا عن العيوب المتأصلة في العمل، بل ميزة إضافية؛ نوع من الأسعار الاحتكارية، ليس تأثيرًا قانونيًا، بل ما يسمى بالاحتكار الطبيعي. ولو كان جميع العمال جديرين بالثقة، فلن يكون من الضروري إعطاء أجور إضافية للصائغين العاملين على حساب الثقة. من المفترض أن تكون درجة النزاهة المطلوبة غير شائعة، فإن أولئك الذين يمكنهم إظهار أنهم يمتلكونها قادرون على الاستفادة من الخصوصية والحصول على أجر أعلى بما يتناسب مع ندرتها.

وينطبق هذا التفسير نفسه للاحتكار الطبيعي بالضبط على الأسباب التي تمنح المديرين التنفيذيين القادرين، الذين يراقبون العمليات الإنتاجية، المكافآت العالية عادة مقابل العمل تحت اسم "أجور الإشراف". فإذا كان المديرون الناجحون لمصانع القطن أو الصوف متوافرين بكثرة، بما يتناسب مع الطلب عليهم، مثل الحرفيين العاديين، بما يتناسب مع الطلب عليهم، فلن يحصل الأولون على مكافآت أعلى من الثاني. يستطيع المديرون التنفيذيون ومديرو الأعمال تأمين أجور عالية فقط على أساس الاحتكار - كما هو موضح أعلاه؛ وذلك لأن أعدادهم، لأسباب طبيعية، قليلة نسبيًا بالنسبة للطلب عليها في كل صناعة في الأرض.

(5.) تتطلب بعض الوظائف وقتًا أطول بكثير للتعلم، ودورة تعليمية أكثر تكلفة بكثير من غيرها؛ وإلى هذا الحد، كما أوضح آدم سميث، هناك سبب متأصل وراء حصولهم على أجور أعلى. وبالتالي، يجب أن يدر الأجر، علاوة على المبلغ العادي، راتبًا سنويًا يكفي لسداد هذه المبالغ، بمعدل الربح المشترك، خلال عدد السنوات التي يتوقع [العامل] أن يعيشها ويكون في حالة عمل.

ولكن، بغض النظر عن هذه الاحتكارات أو غيرها من الاحتكارات المصطنعة، هناك احتكار طبيعي لصالح العمال المهرة ضد العمال غير المهرة، مما يجعل الفرق في المكافأة يتجاوز، في بعض الأحيان بنسبة متعددة، ما يكفي لمجرد مساواة مزاياهم. لكن حقيقة أن هناك حاجة إلى مسار تعليمي، حتى ولو بدرجة منخفضة من التكلفة، أو أنه يجب إعالة العامل لفترة طويلة من مصادر أخرى، تكفي في كل مكان لاستبعاد الجزء الأكبر من الشعب العامل من إمكانية أي تعليم. مثل هذه المنافسة. حتى وقت قريب، لم يكن من الممكن توظيف جميع الوظائف التي تتطلب حتى التعليم المتواضع للقراءة والكتابة إلا من فئة مختارة، ولم يكن لدى الأغلبية أي فرصة للحصول على تلك الإنجازات.

وهنا تم العثور على بذرة الفكرة، التي قام السيد كيرنز بصياغتها بشكل متقن[175] في نظريته عن مجموعات العمال غير المتنافسة: «إن ما نجده، في الواقع، ليس مجموع السكان يتنافسون بشكل عشوائي على جميع المهن، بل سلسلة من الطبقات الصناعية المتراكبة فوق بعضها البعض، والتي يوجد داخل كل منها مختلف المرشحين للعمل. يمتلكون قوة اختيار حقيقية وفعالة، في حين أن أولئك الذين يشغلون الطبقات المتعددة، لجميع أغراض المنافسة الفعالة، معزولون عمليًا عن بعضهم البعض. (من المؤكد أن السيد ميل قد فهم هذا الأمر تمامًا، وذكره بوضوح مرة أخرى في كتابهالكتاب الثالث، الفصل. الثاني، § 2.)

ومع ذلك، فإن التغييرات التي تحدث الآن بسرعة كبيرة في الاستخدامات والأفكار، تقوض كل هذه الفروق؛ فالعادات أو الإعاقات التي قيدت الناس بحالتهم الوراثية تتلاشى بسرعة، وتتعرض كل طبقة لمنافسة متزايدة ومتزايدة من الطبقة التي تليها مباشرة على الأقل. إن التخفيف العام للحواجز التقليدية، وزيادة مرافق التعليم التي أصبحت بالفعل، وسوف تكون بدرجة أكبر بكثير، في متناول الجميع، تميل إلى إنتاج، من بين العديد من التأثيرات الممتازة، تأثير عكسي: فهي تميل إلى لخفض أجور العمالة الماهرة.

3. تأثير المنافسة على أجور الأشخاص الذين لديهم وسائل دعم أخرى.

لا يزال هناك ظرف متغير يجب ملاحظته، وهو ما يتعارض إلى حد ما مع تطبيق المبادئ التي تم عرضها حتى الآن. في حين أنه من الصحيح، كقاعدة عامة، أن مكاسب العمالة الماهرة، وخاصة أي عمل يتطلب تعليمًا مدرسيًا، هي في معدل احتكاري، من استحالة حصول جماهير الناس على هذا التعليم، إلا أنها ومن الصحيح أيضًا أن سياسة الأمم، أو هبة الأفراد، فعلت الكثير في السابق لمواجهة تأثير هذا الحد

من المنافسة، من خلال تقديم تعليم إليموسيناري لفئة أكبر بكثير من الأشخاص مما كان يمكن أن يحصلوا على نفس المزايا من خلال دفع ثمنهم. .

[أشار آدم سميث إلى أنه] "كلما حاول القانون تنظيم أجور العمال، كان يهدف دائمًا إلى خفضها بدلاً من رفعها. لكن القانون حاول في مناسبات عديدة رفع أجور الكهنة، ومن أجل كرامة الكنيسة، إلزام عمداء الأبرشيات بمنحهم أكثر من النفقة البائسة التي قد يكونون هم أنفسهم على استعداد لقبولها. وفي كلتا الحالتين يبدو أن القانون كان غير فعال بنفس القدر، ولم يتمكن أبدًا من رفع أجور الكهنة أو خفض أجور العمال إلى الدرجة المقصودة، لأنه لم يكن قادرًا أبدًا على إعاقة إما عن استعداد أحدهما لقبول أقل من البدل الشرعي، بسبب عوز حاله وكثرة منافسيه، أو عن قبول الآخر أكثر، بسبب المنافسة المعاكسة لمن توقع الحصول على أي منهما. الربح أو المتعة من توظيفهم."

على الرغم من أن أعلى الجوائز المالية للتأليف الناجح أكبر بما لا يقاس مما كانت عليه في أي فترة سابقة، إلا أنه بناءً على أي حساب عقلاني للفرص، في المنافسة الحالية، نادرًا ما يستطيع أي كاتب أن يأمل في كسب لقمة عيشه من خلال الكتب، أو من خلال المجلات والكتب. تصبح المراجعات أكثر صعوبة يوميًا. إن أنواع العمل الأدبي الأكثر إزعاجًا وغير المقبولة، وتلك التي لا تمنح شهرة شخصية، مثل معظم أولئك المرتبطين بالصحف، أو بالدوريات الأصغر حجمًا، هي التي يمكن للشخص المتعلم الآن الاعتماد عليها لكسب عيشه. ومن بين هؤلاء، فإن الأجر مرتفع بشكل عام؛ لأنه على الرغم من تعرضهم لمنافسة ما كان يُطلق عليهم "العلماء الفقراء" (الأشخاص الذين تلقوا تعليمًا علميًا من بعض المؤسسات الخيرية العامة أو الخاصة)، إلا أنهم معفون من منافسة الهواة، ونادرا ما يكون أولئك الذين لديهم وسائل دعم أخرى المرشحين لمثل هذه الوظائف

عندما يمارس مهنة ما بشكل رئيسي أشخاص يستمدون الجزء الرئيسي من معيشتهم من مصادر أخرى، فإن أجرها قد يكون أقل إلى حد ما تقريبًا من أجور العمل الشاق المماثل في أعمال أخرى. والمثال الرئيسي لهذا النوع هو المصنوعات المحلية. عندما كان يتم الغزل والحياكة في كل كوخ، من قبل الأسر التي تستمد دعمها الرئيسي من الزراعة، كان سعر بيع منتجاتها (الذي يشكل أجر عملهم) منخفضًا في كثير من الأحيان لدرجة أنه كان يتطلب قدرًا كبيرًا من الإتقان. آلات لبيعها بأقل من قيمتها. ويعتمد مقدار الأجر في مثل هذه الحالة بشكل رئيسي على ما إذا كانت كمية السلعة التي ينتجها هذا الوصف للعمل كافية لتلبية الطلب بأكمله. إذا لم يحدث ذلك، وبالتالي هناك حاجة لبعض العمال الذين يكرسون أنفسهم بالكامل للعمل، فيجب أن يكون سعر السلعة كافيًا لدفع أجور هؤلاء العمال بالسعر العادي، وبالتالي مكافأة المنتجين المحليين بسخاء شديد. .

ولكن إذا كان الطلب محدودا إلى الحد الذي يجعل التصنيع المحلي قادرا على القيام بما هو أكثر من مجرد إرضائه، فمن الطبيعي أن يتم إبقاء السعر منخفضا إلى أدنى معدل تعتقد عائلات الفلاحين أنه يستحق الاستمرار في الإنتاج. حتى الآن، فيما يتعلق بأجور العمالة الفرعية؛ لكن تأثير حصول العمال على هذا المورد الإضافي سيكون من المؤكد تقريبًا (ما لم تتدخل أسباب مضادة خاصة) انخفاضًا متناسبًا في أجور مهنتهم الرئيسية.

وللسبب نفسه، وجد أن تلك المهن، بوجه عام، هي الأسوأ أجرًا التي تساعد فيها زوجة الحرفي وأطفاله في العمل، مع اختلاف العوامل الأخرى. إن الدخل الذي تتطلبه عادات الطبقة، والذي يكاد يكون من المؤكد أن تضاعفه، يتكون في هذه الحرف من مكاسب الأسرة بأكملها، بينما في حالات أخرى يجب الحصول على نفس الدخل من خلال عمل الرجل. وحيد. ومن المحتمل أيضًا أن تبلغ مكاسبهم الجماعية مبلغًا أقل من دخل الرجل وحده في المهن الأخرى، لأن القيود الاحترازية على الزواج ضعيفة

بشكل غير عادي عندما تكون النتيجة الوحيدة المحسوسة على الفور هي تحسين الظروف، والمكاسب المشتركة للزوجين. اثنان يمضيان قدمًا في اقتصادهما المنزلي بعد الزواج أكثر من ذي قبل.

ويبدو أن هذا البيان تؤكده إحصاءات الأجور[176] في كل من إنجلترا والولايات المتحدة. وفي مصانع القطن لدينا، حيث تؤدي النساء أنواعًا معينة من الأعمال بشكل جيد على قدم المساواة مع الرجال، تكون أجور الرجال أقل مما هي عليه في الوظائف الخارجية التي لا تستطيع النساء الالتحاق بها.

الحدادون، في الأسبوع: 16.74 دولارًا أمريكيًا عائلة مكونة من أربعة: أدراج، مطحنة قطن - رجل، في الأسبوع: 5.50 دولارات عائلة مكونة من أربعة: أدراج، مطحنة قطن - امرأة، في الأسبوع: 5.50 دولارات عائلة مكونة من أربعة: عطاءات، صبيان : 4.50 دولارًا إجماليًا: 15.50 دولارًا

[ص 213]

في هذه الحالة، تحصل الأسرة المكونة من أربعة أفراد معًا على نفس أجر الحداد الوحيد وحده.

4. أجور النساء أقل من أجور الرجال.

عندما يعمل الرجال والنساء في نفس العمل، إذا كان ذلك العمل الذي يتناسبون معه بشكل متساوٍ من حيث القوة البدنية، فإنهم لا يحصلون دائمًا على أجور غير متساوية. أحيانًا تكسب النساء في المصانع ما يكسبه الرجال؛ وهكذا يفعلون في النسيج اليدوي، الذي، عندما يدفع لهم ثمن القطعة، يضع كفاءتهم في اختبار أكيد. عندما تكون الكفاءة متساوية، ولكن الأجر غير متساوٍ، فإن التفسير الوحيد الذي

يمكن تقديمه هو العرف. لكن السؤال الرئيسي يتعلق بالوظائف الخاصة للنساء. أعتقد أن أجر هذه الوظائف يكون دائمًا أقل كثيرًا من أجر الوظائف التي تتسم بالمهارة المتساوية والقدر نفسه من عدم الرضا الذي يقوم به الرجال. ومن الواضح في بعض هذه الحالات أن التفسير قد سبق تقديمه: كما في حالة خدم المنازل، الذين لا تحدد أجورهم، بشكل عام، عن طريق المنافسة، ولكنها تتجاوز إلى حد كبير القيمة السوقية للعمل، وفي هذا الفائض وكما هو الحال في كل الأمور التي ينظمها العرف تقريبًا، يحظى الجنس الذكري بالحصة الأكبر بفارق كبير. وفي المهن التي يستفيد فيها أصحاب العمل استفادة كاملة من المنافسة، فإن أجور النساء المنخفضة، مقارنة بالدخل العادي للرجل، هي دليل على أن الوظائف مكتظة: على الرغم من أن عدد النساء أقل بكثير من عدد الرجال الذين يعولون أنفسهم. ومن خلال الأجور، فإن المهن التي يتيحها لهم القانون والعرف هي قليلة نسبيا بحيث أن مجال عملهم لا يزال أكثر اكتظاظا.

ومع ذلك، في الوظائف المتاحة للنساء، مثل صناعة القبعات وخياطة الملابس، تتمكن بعض النساء من فرض أسعار مرتفعة للغاية مقابل العمل، لأنهن، بعد أن اكتسبن سمعة بمهارة وذوق خاصين، يمكنهن فرض أسعار مرتفعة على سلعهن. ما هي حقا أجورهم المرتفعة. ضمن هذه الوظائف، لا تستطيع النساء كسب لقمة العيش ليس بسبب الافتقار إلى العمل، بقدر ما بسبب عدم جلب هذا القدر من المهارة وتلك الصفات التجارية إلى مهنتهن (بسبب تربيتهن غير المعتادات على أساليب العمل بالطبع). وهي من متطلبات نجاح أي إنسان سواء كان رجلاً أو امرأة.

ويجب ملاحظة أنه، في الوضع الراهن، فإن وجود درجة كافية من الاكتظاظ قد يؤدي إلى خفض أجور النساء إلى حد أدنى بكثير من أجور الرجال. يجب أن تكون الأجور، على الأقل للنساء العازبات، مساوية لإعالتهن، ولكن ليس من الضروري أن تكون أكثر من مساوية له؛ والحد الأدنى، في حالتهم، هو المبلغ الزهيد الضروري تمامًا لقمة عيش إنسان واحد. والآن فإن أدنى نقطة يمكن أن تؤدي إليها المنافسة الأكثر وفرة

إلى خفض أجور الرجل بشكل دائم هي دائمًا أكثر من ذلك إلى حد ما. عندما لا تساهم زوجة العامل، بحكم العرف العام، في دخله، يجب أن يكون أجر الرجل كافيًا على الأقل لإعالة نفسه وزوجته وعددًا من الأطفال كافيًا لإعالة السكان، لأنه، إذا كان الأمر كذلك، أقل، لن يتم الحفاظ على عدد السكان.

5. اختلافات الأجور الناشئة عن القوانين أو الدمج أو العادات.

حتى الآن، خلال هذه المناقشة، واصلنا افتراض أن المنافسة حرة، فيما يتعلق بالتدخل البشري؛ يقتصر فقط على الأسباب الطبيعية، أو عن طريق التأثير غير المقصود للظروف الاجتماعية العامة. لكن القانون أو العرف قد يتدخلان للحد من المنافسة. إذا كانت قوانين التلمذة الصناعية، أو لوائح الهيئات الاعتبارية، تجعل الوصول إلى عمل معين بطيئًا، أو مكلفًا، أو صعبًا، فقد تظل أجور هذا العمل أعلى بكثير من نسبتها الطبيعية إلى أجور العمل العادي. ومع ذلك، في بعض المهن، وإلى حد ما، تنتج مجموعات العمال تأثيرًا مشابهًا.

تفشل هذه المجموعات دائمًا في الحفاظ على الأجور بمعدل مصطنع ما لم تحد أيضًا من عدد المنافسين. إذا وضعنا جانباً الفظائع التي يرتكبها العمال أحياناً في شكل غضب شخصي أو تخويف، والتي لا يمكن قمعها بشكل صارم، إذا ظلت الحالة الراهنة للعادات العامة للناس دون تحسين إلى الأبد، فإن هذه التركيبات الجزئية، بقدر ما إنهم ينجحون في الحفاظ على أجور أي تجارة عن طريق الحد من أعدادها، وقد يُنظر إليهم على أنهم مجرد تحصنوا حول مكان معين ضد غزوات الزيادة السكانية، وجعل أجور الطبقة تعتمد على معدلهم الخاص الزيادة، بدلًا من الاعتماد على طبقة أكثر تهورًا وإسرافًا منهم.

وفي ختام هذا الموضوع، يجب أن أكرر ملاحظة سبق أن ذكرتها، وهي أن هناك أنواعًا من العمل يتم تحديد أجورها عن طريق العرف، وليس عن طريق المنافسة. هذه

هي أتعاب أو أتعاب الأشخاص المهنيين، من الأطباء والجراحين والمحامين، وحتى المحامين.

الفصل الخامس. الأرباح.

1. الأرباح تشمل الفوائد والمخاطر؛ ولكن، بشكل صحيح، لا تشمل أجور الإشراف.

وبعد أن تناولنا حصة العامل في الإنتاج، ننتقل بعد ذلك إلى حصة الرأسمالي؛ أرباح رأس المال أو الأسهم؛ مكاسب الشخص الذي يقدم تكاليف الإنتاج – والذي يدفع من الأموال الموجودة في حوزته أجور العمال أو يعيلهم أثناء العمل؛ من يقوم بتوريد المباني والمواد والأدوات أو الآلات اللازمة؛ ومن ينتمي إليه الإنتاج، بموجب شروط العقد المعتادة، ليتم التصرف فيه حسب رغبته. وبعد تعويضه عن إنفاقه، عادة ما يبقى هناك فائض، وهو ربحه؛ وصافي الدخل من رأس ماله [ومهارته]؛ المبلغ الذي يمكنه إنفاقه على الضروريات أو الملذات، أو الذي يمكنه من خلال زيادة الادخار أن يضيف إلى ثروته.

وبما أن أجور العامل هي أجر العمل، فإن [جزءًا من] أرباح الرأسمالي هي حقًا، وفقًا للتعبير المختار جيدًا للسيد سينيور، أجر الامتناع عن ممارسة الجنس. إنها ما يكسبه من خلال الامتناع عن استهلاك رأسماله لاستخداماته الخاصة، والسماح للعمال المنتجين باستهلاكه لاستخداماتهم الخاصة. وعلى هذا الصبر فهو يحتاج إلى أجر.

ومع ذلك، من بين المكاسب التي يمكن الشخص من تحقيقها بامتلاك رأس المال، (1) جزء فقط يعادل بشكل صحيح استخدام رأس المال نفسه؛ أي بقدر ما يكون الشخص الموسر على استعداد لدفع ثمن القرض. وهذا، الذي يعرف الجميع باسم الفائدة، هو كل ما يمكن للشخص الحصول عليه بمجرد الامتناع عن الاستهلاك المباشر لرأس ماله، والسماح للآخرين باستخدامه لأغراض إنتاجية. إن المكافأة التي يتم الحصول عليها في أي بلد لمجرد الامتناع عن ممارسة الجنس تقاس بمعدل

الفائدة الحالي على أفضل ضمان؛ مثل هذا الضمان يحول دون أي فرصة كبيرة لفقدان أصل المبلغ. إن ما يتوقع الشخص أن يكسبه، والذي يشرف على توظيف رأس ماله الخاص، هو دائمًا أكثر من هذا، وبشكل عام أكثر بكثير. معدل الربح يتجاوز بكثير معدل الفائدة. (2.) الفائض هو تعويض جزئي عن المخاطر. ومن خلال إقراض رأس ماله على ضمانات غير استثنائية، فإنه لا يتعرض إلا لمخاطر قليلة أو معدومة. ولكن إذا شرع في العمل لحسابه الخاص، فإنه يعرض دائمًا رأس ماله للبعض، وفي كثير من الحالات، لخطر كبير جدًا، يتمثل في خسارة جزئية أو كلية. ويجب تعويضه عن هذا الخطر وإلا لم يتعرض له. (3.) يجب أيضًا أن يتقاضى أجرًا مقابل تكريس وقته وعمله. تعود السيطرة على عمليات الصناعة عادة إلى الشخص الذي يوفر كل أو الجزء الأكبر من الأموال التي تتم بها هذه العمليات، والذي، وفقا للترتيب العادي، إما أن يكون صاحب مصلحة وحده، أو هو الشخص الأكثر مصلحة (على الأقل بشكل مباشر)، في النتيجة. ولممارسة هذه السيطرة بكفاءة، إذا كان الاهتمام كبيرًا ومعقدًا، فإنه يتطلب مجهودًا كبيرًا، وفي كثير من الأحيان لا يتطلب مهارة عادية. يجب أن يتم مكافأة هذا المثابرة والمهارة.

إن إجمالي أرباح رأس المال، أي المكاسب التي تعود إلى أولئك الذين يوفرون الأموال اللازمة للإنتاج، يجب أن تكون كافية لهذه الأغراض الثلاثة؛ ويمكن وصف الأجزاء الثلاثة التي يمكن اعتبار الربح قد تحلل فيها، على التوالي، بأنها الفائدة، والتأمين، وأجور الإشراف.

وبقدر ما تكون المخاطرة هي السبب الذي يؤثر على سعر الفائدة، سيكون من الأسهل بكثير اعتبار المكافأة الكاملة للامتناع عن ممارسة الجنس بمثابة فائدة يتأثر سعرها بالمخاطرة؛ وأن يستبعد بعناية من أرباح رأس المال الدفع مقابل "المثابرة والمهارة"، التي هي بالتأكيد أجور العمل. إن "أجور الإشراف"، كما يجب على كل شخص أن يعترف به للحظة، ليس لها أي صلة ضرورية على الإطلاق بحيازة رأس المال. إن الشيء الذي ينشغل به العامل لا يعطي سببًا لربط أجره باسم ذلك

الشيء؛ ولأن مديرًا مؤهلاً تأهيلاً عاليًا يشرف على عمليات رأس المال، فلا يعني ذلك أن لديه رأس مال، أو ينبغي اعتباره يتلقى أجرًا مقابل حيازة رأس المال. إن الرجل الذي يجرف الرماد لا يحصل على أجر الرماد، مثلما لا يحصل الرجل الذي يشرف على رأس مال الآخرين على أجر رأس المال. ويعتمد الدفع مقابل الخدمات، في كلتا الحالتين كما في الحالة الأخرى، على مهارة المدير، تمامًا كما هو الحال مع ميكانيكي عادي، يرتفع أو ينخفض حسب لياقته للقيام بعمل معين. المهارة كمدير هي السبب؛ مقدار الأجر هو النتيجة. إذا كان الأمر كذلك، فإن أجور الإشراف ليس لها علاقة منطقية، بالمعنى الاقتصادي، برأس المال باعتباره الشيء الذي يحدد مقدار مكافأته، مثلما لا يؤثر على أجور أي عمل.

ويمكن رؤية الدفع مقابل استخدام رأس المال، باعتباره مجرد رأس مال، من خلال المبلغ الذي تحصل عليه الأرملة التي لا تشارك في أعمال تجارية نشطة من ممتلكاتها المستثمرة كصناديق استئمانية. علاوة على ذلك، يتضاءل صحة القول بأن مدير عمليات الصناعة هو بالضرورة الرأسمالي. ولرؤية ذلك، لاحظ المديرين التنفيذيين (الذين يطلق عليهم "أمناء الخزانة" حسب العرف) لمصانع القطن والصوف، الذين يحصلون على مكافآت مختلفة تمامًا عن أي رأس مال قد يستثمرونه في أسهم الشركة؛ والمسؤولون في شركات التأمين المتبادل الكبرى، الذين يتقاضون أجور المديرين، ولكن مقابل إدارة رؤوس أموال الآخرين.

ولذلك فإن جزءًا كبيرًا - وهو الجزء الأكبر على الإطلاق - مما يسمى عادة الربح، يجب أن يعامل كأجور، والقوى التي تحكم مقداره هي نفس القوى التي تؤثر على مبالغ جميع أنواع الأجور الأخرى، مثل تلك التي تمت مناقشتها في الفصل السابق. إن الاعتراف بهذا التمييز له أهمية قصوى، ويؤثر بطريقة عميقة على مسألة التوزيع برمتها. إن إدراج "أجور الإشراف" في أرباح رأس المال يعني تعقيدًا غير ضروري لواحدة من أخطر المسائل الاقتصادية - أي العلاقات بين رأس المال والعمل.

2. الحد الأدنى من الأرباح؛ ما ينتج الاختلافات في مقدار الأرباح.

إن أدنى معدل للربح يمكن أن يوجد بشكل دائم هو ذلك الذي لا يكاد يكفي، في مكان وزمان محددين، لتحمل ما يعادل الامتناع عن ممارسة الجنس، والمخاطرة، والجهد الذي ينطوي عليه توظيف رأس المال. يجب أولاً خصم الربح الإجمالي بقدر ما سيشكل صندوقًا كافيًا في المتوسط لتغطية جميع الخسائر الناجمة عن التوظيف. وبعد ذلك، يجب أن يقدم مثل هذا المعادل لصاحب رأس المال للامتناع عن استهلاكه كما هو الحال في ذلك الوقت، ويكون هناك دافع كافٍ له للاستمرار في امتناعه. يعتمد مقدار المبلغ المطلوب لتكوين هذا المعادل على القيمة النسبية الموضوعة، في مجتمع معين، على الحاضر والمستقبل (بالكلمات المستخدمة سابقًا): على قوة الرغبة الفعالة في التراكم. علاوة على ذلك، بعد تغطية جميع الخسائر، ومكافأة المالك على الامتناع عن الاستهلاك، يجب أن يكون هناك شيء متبقي لتعويض عمل ومهارة الشخص الذي كرس وقته للعمل.

هذا إذن هو الحد الأدنى من الأرباح: لكن هذا الحد الأدنى متغير للغاية، وفي بعض الأوقات والأماكن منخفض للغاية، بسبب التباين الكبير بين عنصرين من عناصره الثلاثة. إن معدل المكافأة اللازمة للامتناع عن ممارسة الجنس، أو بعبارة أخرى الرغبة الفعالة في التراكم، يختلف اختلافًا كبيرًا في مختلف حالات المجتمع والحضارة، وقد رأينا ذلك في فصل سابق. ولا يزال هناك اختلاف أوسع في العنصر الذي يتمثل في التعويض عن المخاطر.

إن أجر رأس المال في مختلف أنواع العمل، أكثر بكثير من أجر العمل، ويختلف باختلاف الظروف التي تجعل عملاً ما أكثر جاذبية أو أكثر إثارة للاشمئزاز من الآخر. إن أرباح تجارة التجزئة، على سبيل المثال، بما يتناسب مع رأس المال المستخدم، تتجاوز أرباح تجار الجملة أو المصنعين، لهذا السبب، من بين أسباب أخرى، أن هناك

اهتمامًا أقل بالعمالة. لكن أعظم هذه الاختلافات هو ما يحدث بسبب اختلاف المخاطر. يجب أن تكون أرباح صانع البارود أكبر بكثير من المتوسط، للتعويض عن المخاطر الغريبة التي يتعرض لها هو وممتلكاته باستمرار. ومع ذلك، كما هو الحال في المغامرات البحرية، عندما تكون المخاطر الخاصة قابلة للاستبدال، وعادة ما يتم ذلك، مقابل دفعة ثابتة، فإن قسط التأمين يأخذ مكانه المعتاد بين تكاليف الإنتاج والتعويض الذي يدفعه المالك. من السفينة أو البضائع التي يتقاضاها مقابل ذلك الدفع لا يظهر في تقدير أرباحه، بل يدخل في استبدال رأس ماله.

لا يمكن أن يشمل الحد الأدنى من الأرباح أجور الإشراف بشكل صحيح، كما أنه لم يتم تضمينه عمليًا في مناقشات السيد ميل [ص 220] حول الحد الأدنى من الأرباح في جزء لاحق من هذا المجلد. يمكن التعبير عن عمل العناصر المختلفة في تغيير مقدار الأرباح على النحو التالي: كما هو الحال بين البلدان والمجتمعات المختلفة، التي لديها رغبة فعالة مختلفة في التراكم، قد تختلف الأرباح باختلاف عنصر الفائدة والمخاطرة؛ داخل نفس المنطقة، حيث تكون الفائدة بشكل عام هي نفسها على نفس الضمان، قد تختلف الأرباح باختلاف المخاطر المرتبطة بصناعات مختلفة؛ وفي نفس المهن، مع إعطاء الفوائد والمخاطر، فإن أجور الإشراف قد تحدث تباينًا أكبر من أي من السببين الآخرين - حيث أن المدير الماهر قد يحقق عائدًا كبيرًا، بينما لا يحقق المدير الفقير عائدًا على الإطلاق. أو بين وظيفتين، مع بقاء الفائدة والمخاطرة على حالهما، فإن أجور الإشراف تنتج أحيانًا فرقًا واسعًا.

كما أن حصة الربح الإجمالي، التي تشكل المكافأة مقابل عمل ومهارة التاجر أو المنتج، تختلف اختلافًا كبيرًا باختلاف الوظائف. هذا هو التفسير الذي يُعطى دائمًا للمعدل الاستثنائي لأرباح الصيدليات. هناك حالات، مرة أخرى، تتطلب قدرًا كبيرًا من العمل والمهارة لإجراء عمل تجاري محدود النطاق بالضرورة. وفي مثل هذه الحالات يكون معدل الربح الأعلى من المعتاد ضروريًا للحصول على المعدل المشترك للأجور فقط.

إن جميع الاحتكارات الطبيعية (أي تلك التي تنشأ عن الظروف، وليس عن طريق القانون) التي تنتج أو تفاقم التفاوتات في الأجور بين مختلف أنواع العمل، تعمل بشكل مماثل بين مختلف استخدامات رأس المال.

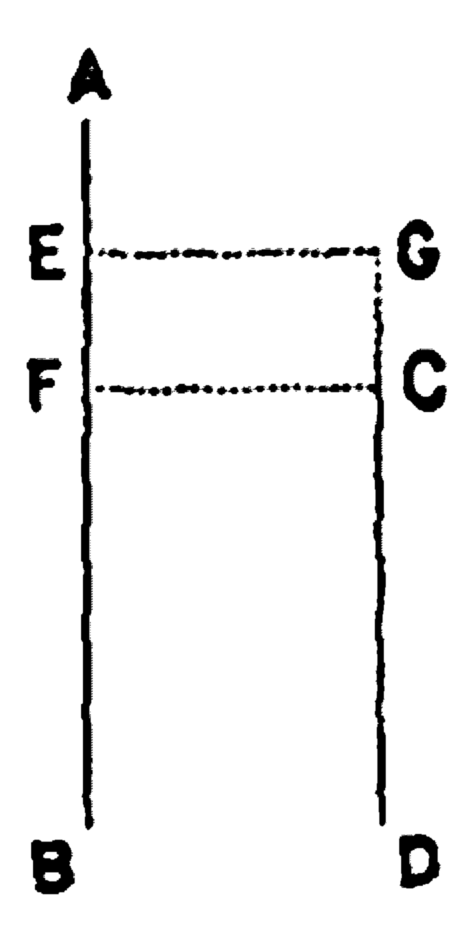
يشير السيد ميل في هذا المقطع بوضوح إلى أن الحركة صعودًا وهبوطًا في أجور المدير تحكمها نفس القوانين التي تنظم الاختلافات في مكافآت العمل المختلفة، لكنه مع ذلك يربطها بشكل غير صحيح برأس المال. سنرى أن السيد ميل يستخدم مصطلح "الربح الإجمالي" في الصفحة التالية لتجنب الصعوبة، التي تظهر في ذهنه دون وعي، المتمثلة في الوجود الشاذ لأجور المدير في مسألة الربح.

§ 3. الاتجاه العام للأرباح نحو المساواة.

بعد مراعاة الأسباب المختلفة لعدم المساواة، أي الاختلاف في المخاطر أو التوافق بين مختلف الوظائف، والاحتكارات الطبيعية أو الاصطناعية [التي تعطي أجورًا أكبر أو أقل للإشراف]، [ص 221] معدل الربح على رأس المال في جميع الوظائف يميل إلى المساواة. ذلك الجزء من الربح الذي يمثل فائدة حقيقية، والذي يشكل المكافأة الحقيقية للامتناع عن ممارسة الجنس، هو نفسه تمامًا في نفس الزمان والمكان، أيًا كان العمل. إن معدل الفائدة، على الأوراق المالية الجيدة على قدم المساواة، لا يختلف باختلاف وجهة أصل المبلغ، على الرغم من أنه يختلف من وقت لآخر بشكل كبير، وفقا لظروف السوق.

والأمر مختلف تمامًا فيما يتعلق بإجمالي الربح، الذي، على الرغم من أنه (كما سنرى حاليًا) لا يختلف كثيرًا من وظيفة إلى أخرى، فإنه يختلف كثيرًا من فرد إلى فرد، ومن النادر أن يكون متماثلًا في أي حالتين. يعتمد ذلك على معرفة ومواهب واقتصاد وطاقة الرأسمالي نفسه، أو العملاء الذين يستخدمهم؛ عن حوادث الاتصال الشخصي؛ وحتى بالصدفة. ومن الصعب أن يقوم أي تاجرين في نفس التجارة، حتى

لو كانت سلعهما متساوية في الجودة ورخيصة الثمن، بمواصلة أعمالهما بنفس التكلفة، أو تحويل رأس مالهما في نفس الوقت. إن القول بأن رؤوس الأموال المتساوية تعطي أرباحًا متساوية، كمبدأ عام للتجارة، سيكون خطأً مثل أن تساوي العمر أو الحجم يعطي قوة جسدية متساوية، أو أن القراءة أو الخبرة المتساوية تعطي معرفة متساوية. ويعتمد التأثير على عشرين شيئًا آخر بقدر ما يعتمد على السبب الوحيد المحدد. في المتوسط (مهما كانت التقلبات العرضية) فإن مختلف استخدامات رأس المال تكون على أساس لا يسمح بأرباح متساوية، بل بتوقعات متساوية للربح، للأشخاص ذوي القدرات والمزايا المتوسطة. وأعني بالمساواة بعد التعويض عن أي نقص في قبول العمل أو سلامته. ولو لم يكن الأمر كذلك؛ إذا كان من الواضح، ومن التجربة المشتركة، أن فرص النجاح المالي في شركة ما أكثر ملاءمة من غيرها، فإن عددًا أكبر من الأشخاص سيستثمرون رؤوس أموالهم في الشركة. على العكس من ذلك، إذا كان العمل لا يعتبر مزدهرًا؛ إذا كان من المعتقد أن فرص الربح فيها أقل من تلك الموجودة في وظائف أخرى؛ ويتركها رأس المال تدريجياً، أو على الأقل لا ينجذب إليها رأس مال جديد؛ ومن خلال هذا التغيير في توزيع رأس المال بين الأعمال الأقل ربحية والأكثر ربحية، يتم استعادة نوع من التوازن.



يمكن إظهار ذلك بسهولة من خلال رسم تخطيطي يمثل فيه رأس المال في أحد العمالة بـ AB، والذي يتجاوز CD، وذلك في توظيف آخر بمبلغ AF. وليس من الضروري أن يكون الفائض بأكمله، AF يتم نقلها إلى CD لجعل الحرفين الكبيرين متساويين، ولكن فقط AE، الذي، عند إضافته إلى CD، يجعل CD يساوي E B.

إن عملية التعادل هذه، والتي توصف عادة بأنها نقل رأس المال من وظيفة إلى أخرى، ليست بالضرورة عملية مرهقة وبطيئة وغير عملية تقريبًا كما يتم تمثيلها في

كثير من الأحيان. في المقام الأول، لا يعني ذلك دائمًا الإزالة الفعلية لرأس المال الذي بدأ بالفعل في التوظيف. وفي حالة التقدم السريع لرأس المال، غالبا ما يحدث التعديل عن طريق التراكمات الجديدة في كل عام، والتي توجه نفسها في تفضيلها نحو الحرف الأكثر ازدهارا. وحتى عندما يكون النقل الحقيقي لرأس المال ضروريًا، فهذا لا يعني بأي حال من الأحوال أن أيًا من أولئك الذين ينخرطون في العمالة غير المربحة سيتخلون عن العمل ويفككون مؤسساتهم. إن قنوات الائتمان العديدة والمتنوعة التي ينتشر من خلالها رأس المال العاطل في الدول التجارية في مجال العمل، ويتدفق بوفرة أكبر إلى المستويات الدنيا، هي الوسيلة التي يتم من خلالها تحقيق المساواة. وتتكون العملية من تقييد من قبل فئة واحدة من التجار أو المنتجين وتوسيع من قبل فئة أخرى لذلك الجزء من أعمالهم الذي يتم تنفيذه برأس مال مقترض.

ويقول خبراء الاقتصاد السياسي إن رأس المال يتجه نحو الصفقات الأكثر ربحية، وأنه يترك بسرعة الصفقات الأقل ربحية وغير المدفوعة. لكن هذه عملية بطيئة في البلدان العادية، وبعض الأشخاص، الذين يرغبون في الحصول على إثباتات بصرية للحقائق المجردة، يميلون إلى الشك في ذلك لأنهم لا يستطيعون رؤيته. ستكون العملية مرئية بدرجة كافية إذا كان بإمكانك فقط رؤية دفاتر سماسرة الفواتير والمصرفيين. إذا توقفت تجارة الحديد عن أن تكون مربحة كالمعتاد، فسيتم بيع كمية أقل من الحديد؛ كلما قلّت المبيعات قلّت الفواتير؛ ونتيجة لذلك يتضاءل عدد أوراق الحديد [في البنوك]. من ناحية أخرى، إذا أصبحت تجارة الذرة مربحة فجأة، نتيجة لحصاد سيئ، يتم إنشاء "أوراق الذرة" على الفور بأعداد كبيرة، وإذا كانت جيدة، يتم خصمها [في البنوك]. وهكذا يركض رأس المال بشكل مؤكد وفوري حيثما تكون هناك حاجة إليه بشدة، وحيث يوجد الكثير مما يمكن صنعه منه، كما يجري الماء للعثور على مستواه.[177]

وفي حالة التجارة المتدهورة تمامًا، والتي من الضروري فيها ألا يتنوع الإنتاج بين الحين والآخر، بل أن يتضاءل بشكل كبير ودائم، أو ربما يتوقف تمامًا، فإن عملية استخراج رأس المال تكون بلا شك متأخرة وصعبة، ودائمًا ما كان يُلحق بخسارة كبيرة؛ معظم رأس المال المثبت في الآلات والمباني والأشغال الدائمة وما إلى ذلك، إما لا ينطبق على أي غرض آخر، أو لا ينطبق إلا بعد تعديلات باهظة الثمن؛ ونادرا ما يتم توفير الوقت لإحداث التغيير في الطريقة التي سيتم بها تحقيق أقل خسارة، أي من خلال عدم استبدال رأس المال الثابت عندما يبلى. علاوة على ذلك، فإن التغيير الكامل لوجهة رأس المال ينطوي على تضحية كبيرة بالاتصالات الراسخة والمهارة والخبرة المكتسبة، بحيث يكون الناس دائمًا بطيئين جدًا في اتخاذ القرار بشأنها، ولا يفعلون ذلك إلا بعد فترة طويلة من تغيير رأس المال. لقد أصبح الحظ ميئوسا منه.

بشكل عام، إذن، على الرغم من أن الأرباح تختلف كثيرًا من أفراد مختلفين، ومن نفس الفرد في سنوات مختلفة، فإنه لا يمكن أن يكون هناك تنوع كبير في نفس الوقت والمكان في متوسط أرباح الوظائف المختلفة (بخلاف الفروق الدائمة الضرورية لتحقيق الأرباح). للتعويض عن اختلاف الجاذبية)، باستثناء فترات قصيرة، أو عندما تغلب حالة من الاشمئزاز الدائم على تجارة معينة. صحيح أنه بالنسبة للأشخاص الذين لديهم نفس القدر من الوسائل الأصلية، هناك فرصة أكبر لتكوين ثروة كبيرة في بعض الوظائف أكثر من غيرها. ولكن قد يتبين أن حالات الإفلاس في نفس هذه الوظائف هي أيضًا أكثر تكرارًا، وأن فرصة النجاح الأكبر تقابلها احتمالية أكبر للفشل الكامل.

4. سبب وجود أي ربح. إن تقدم الرأسماليين يتكون من أجور العمل.

آمل أن تكون الملاحظات السابقة قد أوضحت بشكل كافٍ ما هو المقصود بالعبارة الشائعة، "المعدل العادي للربح"، والمعنى الذي يوجد به هذا المعدل العادي

والقيود التي بموجبها يوجد وجود حقيقي. يبقى الآن النظر في الأسباب التي تحدد مقدارها.

سبب الربح هو أن العمل ينتج أكثر مما هو مطلوب لدعمه؛ السبب وراء تحقيق رأس المال للربح هو أن الطعام والملابس والمواد والأدوات تدوم لفترة أطول من الوقت اللازم لإنتاجها؛ بحيث أنه إذا قام الرأسمالي بتزويد مجموعة من العمال بهذه الأشياء، بشرط الحصول على كل ما ينتجونه، فإنه، بالإضافة إلى إعادة إنتاج ضرورياتهم وأدواتهم الخاصة، سيكون لديهم جزء من وقتهم المتبقي للعمل لصالح الرأسمالي. وهكذا نرى أن الربح لا ينشأ من حادثة التبادل، بل من قوة العمل الإنتاجية؛ والربح العام للبلد هو دائمًا ما تصنعه قوة العمل الإنتاجية، سواء حدث أي تبادل أم لا. وسأواصل، في توسيع الاعتبارات المشار إليها بإيجاز، أن أعرض بدقة أكبر الطريقة التي يتم بها تحديد معدل الربح.

إنني أفترض، طوال الوقت، حالة الأشياء التي تسود عالميًا، حيث يكون العمال والرأسماليون طبقتين منفصلتين، مع استثناءات قليلة؛ أي أن الرأسمالي يدفع كامل النفقات، بما في ذلك أجر العامل بأكمله. إن قيامه بذلك ليس مسألة ضرورة متأصلة؛ ويمكن للعامل أن ينتظر حتى يكتمل الإنتاج لكل ذلك الجزء من أجره الذي يتجاوز مجرد الضروريات، بل وحتى للكل، إذا كان لديه أموال كافية لإعالته المؤقتة. لكن في الحالة الأخيرة، يكون العامل إلى هذا الحد رأسماليًا حقًا، يستثمر رأس المال في المشروع، من خلال توفير جزء من الأموال اللازمة لمواصلته؛ وحتى في الحالة الأولى، يمكن النظر إليه بنفس الضوء، حيث إنه يساهم بعمله بأقل من سعر السوق، ويمكن اعتباره يقرض الفرق لصاحب العمل، ويسترده مع الفائدة (أيًا كان المبدأ). محسوبة) من عائدات المؤسسة.

إذن، يمكن افتراض أن الرأسمالي يقوم بكل التقدمات ويحصل على كل الإنتاج. ويتكون ربحه من فائض الإنتاج عن السلف؛ ومعدل ربحه هو النسبة التي يحملها هذا الفائض إلى المبلغ المقدم.

على سبيل المثال، إذا قدم "أ" 8000 بوشل من الذرة للعمال مقابل 10000 ياردة من القماش (وإذا تم بيع بوشل واحد من الذرة بنفس المبلغ مثل ياردة واحدة من القماش)، فإن ربحه يتكون من 2000 ياردة من القماش. ونسبة الفائض، 2000 إلى 8000، أي الإنفاق، أو 25 في المائة، هي معدل الربح. إنها ليست نسبة 2000 إلى 10000.

ولكن مما تتكون التقدم؟ من الضروري في الوقت الحاضر أن نفترض أن الرأسمالي لا يدفع أي إيجار؛ لا يجوز له شراء استخدام أي وكيل طبيعي مخصص. لكن طبيعة الإيجار لم نأخذها بعين الاعتبار بعد؛ وسيظهر فيما بعد أنه لا يوجد خطأ عملي، فيما يتعلق بالمسألة التي ندرسها الآن، نتيجة لتجاهلها.

فإذا تركنا الريع غير وارد، وتساءلنا عما تتكون منه تقدمات الرأسمالي، لأغراض الإنتاج، فسنجد أنها تتكون من أجور العمل.

إن جزءًا كبيرًا من إنفاق كل رأسمالي يتكون من الدفع المباشر للأجور. وما لا يتكون من ذلك فهو مكون من مواد وأدوات، بما في ذلك المباني. لكن المواد والأدوات يتم إنتاجها عن طريق العمل؛ وبما أن الرأسمالي المفترض ليس المقصود منه أن يمثل عمالة واحدة، بل أن يكون نوعًا من الصناعة الإنتاجية للبلد بأكمله، فيمكننا أن نفترض أنه يصنع أدواته بنفسه وينتج مواده بنفسه. وهو يفعل ذلك عن طريق السلف السابقة، والتي، مرة أخرى، تتكون بالكامل من الأجور. فإذا افترضنا أنه يشتري المواد والأدوات بدلا من إنتاجها، فإن الأمر لا يتغير: فهو عندئذ يسدد للمنتج السابق الأجر الذي دفعه ذلك المنتج السابق. والصحيح أنه يسدده له بربح؛ وإذا

كان قد أنتج الأشياء بنفسه، فلا بد أنه حصل على هذا الربح من هذا الجزء من إنفاقه [ص 226] وكذلك من كل جزء آخر. ومع ذلك، تظل الحقيقة هي أنه في عملية الإنتاج بأكملها، بدءًا من المواد والأدوات وانتهاءً بالمنتج النهائي، لم تكن جميع السلفيات سوى الأجور، باستثناء أن بعض الرأسماليين المعنيين، من أجل ذات المنفعة العامة، تم دفع حصتهم من الربح لهم قبل اكتمال العملية.

ربما تكون هذه الفكرة أكثر وضوحًا، إذا تخيلنا شركة كبيرة، لا تصنع الأقمشة الصوفية فحسب، بل تمتلك مزارع للأغنام، حيث يتم إنتاج المواد الخام؛ المحلات التجارية التي تصنع فيها جميع الآلات؛ والذين ينتجون حتى على ممتلكاتهم الخاصة كل الطعام والملبس والمأوى والاستهلاك للعمال الذين يستخدمونهم. ويمكن تمرير خط تقسيم عبر العائدات في جميع فروع الصناعة هذه، ليفصل بين ما هو الأجر وما هو الربح. ومن ثم يمكن أن نتصور بسهولة أن جميع العائدات في جانب واحد، التي تمثل الأرباح، تذهب إلى الرأسماليين، بغض النظر عما إذا كانوا بالآلاف، أو رأسمالي واحد فقط يمثل الباقي، أو شركة واحدة تعمل لصالح العديد من الرأسماليين الصغار.

§ 5. يعتمد معدل الربح على تكلفة العمالة.

وهكذا يبدو أن العنصرين اللذين تعتمد عليهما مكاسب الرأسماليين وحدهما، هما، أولا، حجم الإنتاج، وبعبارة أخرى، القوة الإنتاجية للعمل؛ وثانيًا، نسبة هذا الإنتاج التي يحصل عليها العمال أنفسهم؛ النسبة التي تتحملها أجور العمال إلى الكمية التي ينتجونها.

وهكذا نصل إلى نتيجة ريكاردو وآخرين، وهي أن معدل الأرباح يعتمد على الأجور؛ ترتفع مع انخفاض الأجور، وتنخفض مع ارتفاع الأجور. ومع ذلك، بتبني هذا المبدأ، لا بد لي من الإصرار على إجراء التغيير الضروري للغاية في صياغته. فبدلا من القول

إن الأرباح تعتمد على الأجور، دعنا نقول (وهو ما يعنيه ريكاردو حقا) إنها تعتمد على تكلفة العمل.

هذا سؤال مختلف تمامًا عن السؤال المتعلق بمعدل الأجور الذي سبق مناقشته (الكتاب الثاني، الفصل. ثانيا). ويتعلق ذلك بمقدار رأس المال الذي يتقاضاه كل عامل، في المتوسط، كأجور حقيقية، ويتأثر هذا المعدل المتوسط بعدد المتنافسين على العمل، مقارنة برأس المال الموجود، مع الأخذ في الاعتبار طبيعة العمل. الصناعات في بلد ما. إن الزيادة السكانية، التي تجلب المزيد من العمال للتنافس على التوظيف، ستؤدي إلى انخفاض متوسط مقدار الأجور الحقيقية التي يتلقاها كل فرد؛ وسوف يؤدي انخفاض عدد السكان إلى العكس. ومع ذلك، فإن معدل الأجور، بعد أن نظرنا في الأمر من وجهة نظر الرأسمالي، ليس سوى أحد الأشياء التي يجب أخذها في الاعتبار والتي تؤثر على تكلفة العمل. كان السؤال الأول يتعلق بتوزيع رأس المال؛ والأخير هو واحد من حيث المبلغ الذي يكون به إجمالي الإنتاج أكبر من إجمالي رأس المال المقدم. وبما أن كل رأس المال يتكون من سلفيات للعمل، فإن البحث الحالي يتعلق بكمية السلفات مقارنة بالكمية المعادة؛ أي علاقة إجمالي رأس المال بإجمالي الإنتاج الناتج عن استخدام رأس المال هذا. في الرسم البياني قبل استخدامه السؤال ليس كيفية توزيع محتويات الدائرة B، ولكن الحجم النسبي للدائرة B إلى الدائرة A. من أجل إنتاج الدائرة A، من الضروري المضي قدمًا فيما تمثله الدائرة B.

الأجور وتكلفة العمالة؛ إن ما يجلبه العمل للعامل وما يكلفه الرأسمالي هما فكرتان مختلفتان تمامًا، ومن الأهمية بمكان الحفاظ عليهما. ولهذا الغرض، من الضروري عدم تعيينهم، كما هو الحال دائمًا تقريبًا، بنفس الاسم. يتم النظر إلى الأجور، في المناقشات العامة، الشفهية والمطبوعة، من نفس وجهة نظر الدافعين، وفي كثير من الأحيان أكثر من وجهة نظر المتلقين، ليس هناك ما هو أكثر شيوعًا من القول بأن الأجور مرتفعة أو منخفضة، وهذا يعني فقط أن الأجور مرتفعة أو منخفضة. تكلفة العمل [بالنسبة للرأسمالي] مرتفعة أو منخفضة. وفي كثير من الأحيان يكون

عكس ذلك هو الحقيقة: فتكلفة العمل تكون في كثير من الأحيان في أعلى مستوياتها عندما تكون الأجور في أدنى مستوياتها. قد ينشأ هذا من سببين. (1.) في المقام الأول، قد تكون العمالة، رغم أنها رخيصة، غير فعالة.

الحقائق التي قدمها السيد براسي[178]توضيح هذا المبدأ بشكل كامل. وعلى الرغم من أن العمال الفرنسيين في أحواض بناء السفن الخاصة بهم يحصلون على أجور أقل مقابل نفس النوع من العمل من العمال الإنجليز في أحواض السفن الإنجليزية، إلا أن تكلفة بناء السفن في إنجلترا أقل من تكلفة بناء الطن في فرنسا. وقد وجد أن نفس التطابق بين الأجور المرتفعة والعمل الفعال ينطبق على بناء السكك الحديدية في أجزاء مختلفة من العالم. مع اختلاف الطابع، والكميات المتفاوتة من الطاقة الصناعية، والذكاء المتفاوت، والقدرة على التحمل، لا يتمتع الأشخاص المختلفون بنفس كفاءة العمل. ومن المؤكد أن عدم الكفاءة يصاحبه عادة انخفاض الأجور. على الرغم من أن الأجور المدفوعة مقابل العمل العادي في بناء السكك الحديدية كانت في الهند [ص 228] فقط من تسعة إلى اثني عشر سنتًا في اليوم، وفي إنجلترا من خمسة وسبعين إلى سبعة وثمانين سنتًا في اليوم، إلا أن بناء ميل يكلف نفس القدر السكك الحديدية في الهند كما هو الحال في إنجلترا. أعطى العامل الإنجليزي معادلاً كاملاً لأجوره الأعلى. علاوة على ذلك، في حين أن الحائك الإنجليزي يعتني بعدد من الأنوال يتراوح بين ضعفين إلى ثلاثة أضعاف ما يعتني به منافسه الروسي، فإن العامل في الولايات المتحدة، كما يقال، سيهتم أكثر من الرجل الإنجليزي. وفي السفن الشراعية الأمريكية أيضًا، يلزم وجود عدد أقل من البحارة، نسبيًا بالنسبة للحمولة، مقارنة بالسفن الشراعية الإنجليزية. بالإضافة إلى ذلك، توصل السيد براسي إلى استنتاج مفاده أن قوة العمل أو الكفاءة للعمال الإنجليز العاديين كانت بالنسبة للفرنسيين تساوي خمسة إلى ثلاثة.

(2.) السبب الآخر الذي يجعل الأجور وتكلفة العمل ليسا معيارين حقيقيين لبعضهما البعض هو تباين تكلفة المواد التي يستهلكها العامل. إذا كانت هذه

رخيصة، فإن الأجور، بالمعنى الذي يهم العامل، قد تكون مرتفعة، ومع ذلك قد تكون تكلفة العمل منخفضة؛ فإذا كان العامل عزيزًا، فقد يصبح في حالة بائسة، على الرغم من أن عمله قد يكلف الرأسمالي الكثير. وهذا الأخير هو حال البلد المكتظ بالسكان بالنسبة لأرضه؛ وحيث أن الغذاء غالي، فإن ضعف المكافأة الحقيقية للعامل لا يمنع العمل من أن يكلف المشتري الكثير، وحيث تتعايش الأجور المنخفضة والأرباح المنخفضة. وتتجلى الحالة المعاكسة في الولايات المتحدة الأمريكية. يتمتع العامل هناك بوفرة من وسائل الراحة أكثر من أي بلد آخر في العالم، باستثناء بعض المستعمرات الأحدث؛ ولكن بسبب السعر الرخيص الذي يمكن به الحصول على هذه وسائل الراحة (بالاشتراك مع كفاءة العمل الكبيرة)، فإن تكلفة العمل بالنسبة للرأسمالي أقل بكثير مما هي عليه في أوروبا. يجب أن يكون الأمر كذلك، لأن معدل الربح أعلى؛ كما يتبين من معدل الفائدة، الذي يبلغ ستة في المائة في نيويورك عندما يكون ثلاثة أو ثلاثة وربع في المائة في لندن.

تكلفة العمل إذن، في لغة الرياضيات، هي دالة لثلاثة متغيرات: (1) كفاءة العمل؛ (2) أجور العمل (أي المكافأة الحقيقية [أو الأجر الحقيقي] للعامل)؛ و (3) التكلفة الأكبر أو الأقل[179][صفحة 229] حيث يمكن إنتاج أو شراء المقالات التي تتكون منها تلك المكافأة الحقيقية. ومن الواضح أن تكلفة العمل بالنسبة للرأسمالي يجب أن تتأثر بكل من هذه الظروف الثلاثة، وليس بأي ظروف أخرى. هذه هي أيضًا الظروف التي تحدد معدل الربح؛ ولا يمكن أن يتأثر بأي شكل من الأشكال إلا من خلال أحدهما أو آخر.

إن كفاءة العمل، في هذا الصدد، مهمة للغاية في جوانبها العملية، وبما أنها تؤثر على مسألة العمل، لأنها كدالة لتكلفة العمل، أي كعنصر يؤثر على كمية الأشياء المقدمة للعمال بالمقارنة وبكمية الأشياء التي تُعاد إلى صاحب العمل، فإنها تشمل التأثير الكامل للآلات، وأجهزة توفير العمالة، ونتائج الاختراع. وتعتمد كمية الإنتاج، بالنسبة

لتقدم معين، على نوع الآلة، وسرعة تشغيلها، وعلى الحالة العامة للفنون والاختراعات الصناعية. إن مدى زيادة القدرة الإنتاجية للعامل الواحد في الولايات المتحدة يكاد لا يصدق. فبدلاً من نسج القماش يدوياً، كما كان يحدث قبل مائة عام، "يستطيع عامل واحد في لويل، يعمل لمدة عام، أن ينتج القماش القطني اللازم لإمداد ما يتراوح بين 1500 إلى 1800 صيني لهذا العام". علاوة على ذلك، ليس هناك شك في حقيقة أنه لا توجد دولة في العالم يمكن مقارنتها بأمتنا في القدرة على اختراع وبناء وإدارة الآلات الأكثر براعة وتعقيدًا. تنتمي القدرة الابتكارية إلى كل طبقة في بلدنا؛ وعند دراسة تكلفة العمالة، يجب أن يؤخذ في الاعتبار جيدًا أن كفاءة العمالة الأمريكية، خاصة عندما تقترن بالأجهزة الميكانيكية، هي أحد الأسباب الكبرى لإنتاجنا الهائل. وكانت نتيجة ذلك، على سبيل المثال، أنه بدون خفض الأرباح، على الرغم من أن أسعار القماش قد انخفضت بشكل كبير، تمكن أصحاب العمل من رفع أجور العمال، وتقصير ساعات عملهم، لأن الآلات زادت بشكل كبير. الإنتاج لنفقة معينة. وكواحدة من الحقائق القليلة التي توضح هذا الاتجاه في الخمسين عامًا الماضية، لاحظ الجدول التالي، المأخوذ من كتب مصنع قطن نامكيت في بريستول، رود آيلاند:

1884.	1841.	نوع من العمل.
5.40 دولار	3.28 دولار	مساعدة في غرفة البطاقة، في الأسبوع
6.00	4.98	مُتعرِّيات البطاقات، في الأسبوع
6.00	4.75	النساجون، في الأسبوع
13.50	7.00	مشرف غرفة تمشيط، في الأسبوع

وانخفضت ساعات العمل في الأسبوع في نفس الوقت من 84 إلى 66، في حين زاد إنتاج المطحنة بالجنيه بنسبة 25 في المائة. ربما يكون من غير الضروري أن نقول إن هذه الأرقام تمثل الأجور الحالية في مصانع أخرى في نفس الفترات؛ وأن هذه الحقائق يمكن دعمها من خلال سجلات المطاحن الأخرى.

وفي تأثيرها الاقتصادي، يجب علينا أيضًا أن نأخذ في الاعتبار، في إطار الكفاءة، مسألة المزايا الطبيعية للتربة والمناخ والموارد الطبيعية. العمال الذين يتمتعون بنفس المهارة، ويتقاضون نفس الأجور الحقيقية، وبنفس التكلفة، سينتجون كمية من القمح في داكوتا أكبر بكثير مما تنتجه فيرمونت أو إنجلترا. وهذا هو السبب الرئيسي وراء ارتفاع الأرباح في الولايات المتحدة. إننا نتمتع في العديد من الصناعات بمزايا طبيعية ملحوظة للغاية، تسمح بمكافأة عالية للعمل، ومع ذلك تحقق ربحًا كبيرًا للرأسمالي. وهذا لا ينطبق على الزراعة فحسب، بل على جميع الصناعات الاستخراجية، مثل إنتاج النفط والخشب والنحاس وغيرها.

باختصار، إن مسألة سهولة وصعوبة الإنتاج برمتها، وارتفاع تكلفة الإنتاج أو انخفاضها، آخذة في الاعتبار التضحية الكبيرة أو الصغيرة (قارن بعنايةالكتاب الثالث، الفصل. الثاني، § 4)، يأتي ضمن عنصر الكفاءة، في تكلفة العمالة. لا يمكن حث القارئ بقوة على ربط الأجزاء المختلفة من النظام الاقتصادي معًا. كما أن مسائل تكلفة العمالة وتكلفة الإنتاج لها أهمية قصوى في الفهم الصحيح للاقتصاد السياسي.

إذا أصبح العمل بشكل عام أكثر كفاءة، دون أن يحصل على مكافأة أعلى؛ إذا انخفض أجرها دون أن تصبح أقل كفاءة، ولم تحدث زيادة في تكلفة المواد التي تتكون منها تلك المكافأة؛ أو إذا أصبحت تلك الأشياء أقل تكلفة دون أن يحصل العمال على المزيد منها؛ وفي أي واحدة من هذه الحالات الثلاث، سترتفع الأرباح. على العكس من ذلك، إذا أصبح العمل أقل كفاءة (كما قد يحدث نتيجة لتقلص القوة الجسدية لدى الناس، أو تدمير رأس المال الثابت، أو تدهور التعليم)؛ أو إذا

حصل العامل على أجر أعلى، دون زيادة في رخص الأشياء المكونة له؛ أو إذا لم يحصل على المزيد، أصبح ما حصل عليه أكثر تكلفة؛ الأرباح، في كل هذه الحالات، سوف تعاني من انخفاض. ولا توجد مجموعة أخرى من الظروف التي يمكن فيها للمعدل العام لربح بلد ما، في جميع الوظائف، إما أن ينخفض أو يرتفع.

ربما يمكن رؤية العلاقة بين الربح والمكونات الثلاثة لتكلفة العمل بشكل أفضل من خلال الرسم التوضيحي التالي: على افتراض أنه لم يتم استخدام المال حتى الآن، [ص 231] وأن العمال يتقاضون أجورهم في المواد التي كان من الممكن أن يشتريها أجورهم النقدية لو تم استخدام المال. ومن أجل التبسيط، سنفترض أن جميع المواد الاستهلاكية للعامل ممثلة بالذرة. تخيل مطحنة صوف كبيرة توظف 500 رجل، وتدفع لهم أجر الذرة؛ ولنفترض أن ياردة واحدة من القماش الصوفي يتم استبدالها ببوشل واحد من الذرة في السوق المفتوحة. في البداية، وبشرط معين من الكفاءة، لنفترض أن كل رجل ينتج في المتوسط 1200 ياردة من القماش، ويدفع له مقابل ذلك 1000 بوشل من الذرة:

500 رجل، كل منهم ينتج 1200 ياردة، ينتجون إجمالي إنتاج 600000 ياردة. 500 رجل، يدفع كل منهم 1000 بوشل، يتسببون في إنفاق 500000 ياردة. الربح: 100000 ياردة.

(1.) لنفترض الآن أن هناك تغييرًا يزيد من كفاءة العمل إلى حد أن كل عامل ينتج 1300 ياردة بدلاً من 1200 ياردة، فإن الحساب سيظل قائمًا، إذا ظلت العناصر الأخرى دون تغيير:

500 رجل، كل منهم ينتج 1300 ياردة، ينتجون إجمالي إنتاج قدره 650000 ياردة. 500 رجل، يدفع كل منهم 1000 بوشل، يتسببون في إنفاق 500000 ياردة. الربح: 150000 ياردة.

(2.) إذا ظلت الكفاءة وتكلفة إنتاج الغذاء كما هي في البداية، فلنفترض حدوث تغيير يؤدي إلى زيادة كمية الذرة التي يتلقاها كل عامل من 1000 إلى 1100، أو، كما يطلق عليه، يزيد أجره الحقيقي: ثم الحساب سيكون:

500 رجل، كل منهم ينتج 1200 ياردة، ينتجون إجمالي إنتاج 600000 ياردة. 500 رجل، يدفع كل منهم 1100 بوشل، يتسببون في إنفاق 550000 ياردة. الربح: 50000 ياردة.

(3.) إذا ظلت الكفاءة والأجور الحقيقية كما هي، فلنفترض أن هذه الزيادة في التكلفة التي يتحملها أصحاب العمل للحصول على الذرة تجعلهم ملزمين بإعطاء ياردة وعشر من بضائعهم مقابل بوشل واحد من الذرة (1000 بوشل من الذرة) تكلفهم 1100 ياردة من القماش)، فيصبح البيان كما يلي:

500 رجل، كل منهم ينتج 1200 ياردة، ينتجون إجمالي إنتاج 600000 ياردة. 500 رجل، يدفع كل منهم 1000 بوشل، يتسببون في إنفاق 550000 ياردة. الربح: 50000 ياردة.

1. إيجار تأثير الاحتكار الطبيعي.

متطلبات الإنتاج هي العمل ورأس المال والعوامل الطبيعية، والشخص الوحيد، إلى جانب العامل والرأسمالي، الذي تكون موافقته ضرورية للإنتاج، والذي يمكنه المطالبة بحصة من الإنتاج كثمن لتلك الموافقة، هو الشخص. الذي، بموجب ترتيبات المجتمع، يمتلك سلطة حصرية على بعض العوامل الطبيعية. الأرض هي أصل العوامل الطبيعية التي يمكن الاستيلاء عليها، والمقابل المدفوع مقابل استخدامها يسمى الإيجار. إن ملاك الأراضي هم الطبقة الوحيدة، مهما كان عددها أو أهميتها، التي لها حق المطالبة بحصة في توزيع الإنتاج، من خلال ملكيتها لشيء لم ينتجه هم ولا أي شخص آخر. وإذا كانت هناك حالات أخرى ذات طبيعة مماثلة، فسيكون من السهل فهمها، عندما يتم فهم طبيعة الإيجار وقوانينه.

ومن الواضح على الفور أن الإيجار هو نتيجة الاحتكار. والسبب الذي يجعل أصحاب الأراضي قادرين على المطالبة بإيجار أراضيهم هو أنها سلعة يريدها الكثيرون، ولا يمكن لأحد الحصول عليها إلا منهم. ولو كانت أرض البلاد كلها مملوكة لشخص واحد، كان له أن يحدد الإيجار كما يشاء. لكن هذه الحالة غير معروفة في أي مكان. والافتراض الوحيد المتبقي هو افتراض المنافسة الحرة؛ من المفترض أن يكون ملاك الأراضي، كما هو الحال في الواقع، أكثر من أن يتم دمجهم.

تظهر نسبة الأرض إلى المزارعين الكمية المحدودة من الأرض. من المستحسن جدًا الحفاظ على الاتصال [ص 233] بين جزء من الموضوع وجزء آخر حيثما كان ذلك ممكنًا. يقول السيد كيرنز: "الإيجار الزراعي كما هو موجود بالفعل".[180] في الواقع،

"ليس نتيجة لاحتكار التربة، بل نتيجة لتناقص إنتاجيتها". تعتمد نظرية الإيجار على قانون تناقص الغلة؛ ولا يظهر انخفاض إنتاجية الأرض إلا من خلال ضغط السكان على الأرض، سواء بسبب الصفات الرديئة أو الأوضاع السيئة. أو، إذا أخذنا الأمور في تسلسلها الطبيعي، فإن زيادة عدد السكان تتطلب المزيد من الغذاء؛ وهذا يعني اللجوء إلى أساليب أكثر تكلفة، أو إلى تربة أكثر فقرا، بمجرد دفع الأرض إلى حد أنها لن تنتج محصولا متزايدا لنفس استخدام العمل ورأس المال كما كان من قبل. ومن ثم، فبما أن الصفات المختلفة للأرض تكون مزروعة في نفس الوقت، فإن الصفات الأفضل يجب أن تحقق بالطبع عائدًا أكبر من العائدات الأكثر فقرًا، ومن ثم تتوفر الظروف التي بموجبها تدفع الأرض الإيجار. ولذلك فإن أولئك الذين يعترفون بقانون تناقص الغلة يقودون حتماً إلى مذهب الإيجار.

2. لا يمكن لأي أرض أن تدفع الإيجار باستثناء الأرض ذات الجودة أو الموقع الموجود بكمية أقل من الطلب.

إن الشيء المحدود الكمية، حتى لو لم يتصرف أصحابه بشكل متفق عليه، لا يزال مادة محتكرة. ولكن حتى في حالة احتكاره، فإن الشيء الذي هو هبة من الطبيعة، ولا يحتاج إلى عمل أو نفقات كشرط لوجوده، لن يطلب سعرًا إلا إذا كان موجودًا بكمية أقل مما هو عليه إذا كانت هناك منافسة بين أصحابه. الطلب.

ولو كانت أرض بلد ما كلها مطلوبة للزراعة، لربما تدر جميعها ريعا. ولكن لا تتطلب احتياجات السكان في أي بلد، بأي حال من الأحوال، زراعة كل الأراضي القادرة على الزراعة. إن الغذاء والمنتجات الزراعية الأخرى التي يحتاجها الناس، والتي يكونون مستعدين وقادرين على دفع ثمنها بسعر يكافئ المزارع، يمكن الحصول عليها دائمًا دون زراعة كل الأرض؛ وأحياناً دون زراعة أكثر من جزء بسيط منه؛ ويفضل بالطبع الأراضي الأكثر خصوبة، أو تلك التي تكون في ظروف أكثر ملاءمة. ولذلك، هناك دائمًا

بعض الأراضي التي لا تستطيع، في الظروف الحالية، دفع أي إيجار؛ ولا تدفع أي أرض إيجارًا إلا إذا كانت، من حيث الخصوبة أو الوضع، تنتمي إلى تلك الأنواع المتفوقة التي توجد بكمية أقل [ص 234] من الطلب – والتي لا يمكن جعلها تنتج كل الإنتاج المطلوب للمجتمع، ما لم بشروط لا تزال أقل فائدة من اللجوء إلى التربة الأقل تفضيلاً. (1.) إن أسوأ الأراضي التي يمكن زراعتها كوسيلة للعيش هي تلك التي ستحل محل البذور وطعام العمال العاملين فيها، بالإضافة إلى ما يسميه الدكتور تشالمرز ثانوييهم؛ أي العمال اللازمين لتزويدهم بالأدوات وبقية ضروريات الحياة. وما إذا كانت أي أرض قادرة على فعل أكثر من ذلك ليست مسألة اقتصاد سياسي، بل حقيقة مادية. هذا الافتراض لا يترك شيئًا للربح، ولا أي شيء للعمال باستثناء الضروريات: وبالتالي، لا يمكن زراعة الأرض إلا من قبل العمال أنفسهم، وإلا بخسارة مالية؛ ومن باب أولى، لا يستطيع بأي حال من الأحوال تحمل الإيجار. (2) إن أسوأ الأراضي التي يمكن زراعتها كاستثمار لرأس المال هي تلك التي، بعد استبدال البذور، لا تغذي العمال الزراعيين وثانويهم فحسب، بل توفر لهم المعدل الحالي للأجور، والذي قد يمتد إلى أكثر من ذلك بكثير. من مجرد الضروريات، ويترك لأولئك الذين دفعوا أجور هاتين الفئتين من العمال، فائضا مساويا للربح الذي كانوا يتوقعونه من أي توظيف آخر لرأسمالهم. (3.) إن ما إذا كانت أي أرض معينة يمكنها أن تفعل أكثر من هذا ليس مجرد سؤال مادي، ولكنه يعتمد جزئيًا على القيمة السوقية للمنتجات الزراعية.

إن ما يمكن أن تفعله الأرض للعمال والرأسمالي، بخلاف إطعام جميع من توظفهم بشكل مباشر أو غير مباشر، يعتمد بالطبع على ما يمكن بيع بقية الإنتاج به. كلما ارتفعت القيمة السوقية للمنتجات، انخفضت التربة التي يمكن أن تنحدر إليها الزراعة، بما يتوافق مع توفير رأس المال المستخدم بمعدل الربح العادي.

ومع ذلك، فإن اختلافات الخصوبة تنزلق إلى بعضها البعض من خلال تدرجات غير محسوسة؛ والاختلافات في إمكانية الوصول، أي البعد عن الأسواق، تفعل الشيء نفسه؛ وبما أن هناك أرض قاحلة لدرجة أنها لا تستطيع أن تدفع ثمن زراعتها بأي ثمن؛ ومن الواضح أنه، مهما كان السعر، يجب أن يكون هناك في أي منطقة واسعة بعض الأراضي التي بهذا السعر ستدفع فقط أجور المزارعين، وتنتج لرأس المال المستخدم الربح العادي، وليس أكثر من ذلك. . ولذلك، وإلى أن يرتفع السعر إلى أعلى، أو إلى أن يؤدي بعض التحسين إلى رفع تلك الأرض المعينة إلى مكانة أعلى في مقياس الخصوبة، فإنها لا تستطيع دفع أي إيجار. ولكن من الواضح أن المجتمع يحتاج إلى إنتاج هذه النوعية من الأرض؛ لأنه لو كانت الأراضي أكثر خصوبة أو أفضل موقعًا مما يمكن أن يكفي لتلبية احتياجات المجتمع، لما ارتفع سعرها إلى الحد الذي يجعل زراعتها مربحة. وبالتالي، سيتم زراعة هذه الأرض؛ ويمكننا أن نضعه كمبدأ أنه طالما أن أي أرض في بلد ما صالحة للزراعة، ولا يتم منعها منها بسبب عوائق قانونية أو غيرها من العوائق الوقائعية، ما دامت أي أرض صالحة للزراعة، فهي أسوأ الأراضي في الزراعة الفعلية (من حيث الخصوبة والوضع معًا) لا يدفع أي إيجار.

3. وإجارة الأرض هي زيادة عائدها فوق عائد أسوأ أرض زراعة.

إذن، إذا كان الجزء الذي ينتج أقل عائد من العمل ورأس المال المستخدم في الأرض المزروعة، لا يعطي إلا الربح العادي لرأس المال، دون ترك أي شيء للإيجار، معيارًا [أي "هامش الزراعة"] يتم توفيره لتقدير مبلغ الإيجار الذي سوف تسفر عنه جميع الأراضي الأخرى. إن أي أرض تنتج أكثر بكثير من أرباح الأسهم العادية بقدر ما تنتج أكثر مما تعود به أسوأ الأراضي المزروعة. والفائض هو ما يستطيع المزارع أن يدفعه كإيجار لمالك الأرض؛ وبما أنه إذا لم يدفع هذا المبلغ فسوف يحصل على أكثر من معدل الربح العادي، فإن منافسة الرأسماليين الآخرين، تلك المنافسة التي تعادل

أرباح رؤوس الأموال المختلفة، ستمكن مالك الأرض من الاستيلاء عليها. ومن ثم فإن الريع الذي ستنتجه أي أرض هو الفائض من إنتاجها، بما يتجاوز ما يمكن أن يعود إلى نفس رأس المال إذا تم استخدامه في أسوأ الأراضي زراعة.

لقد تم رفض إمكانية وجود أي أرض مزروعة لا تدفع أي إيجار، لأن أصحاب الأراضي (كما يقال) لن يسمحوا باحتلال أراضيهم دون دفع. [ص 236] ومع ذلك، فإن الأرض الرديئة لا تشغل عادة، دون انقطاع، العديد من الأميال المربعة من الأرض؛ إنها متناثرة هنا وهناك، مع امتزاج قطع من الأراضي الأفضل، ونفس الشخص الذي يستأجر الأرض الأفضل يحصل معها على التربة الرديئة التي تتناوب معها. فهو يدفع إيجارًا اسميًا للمزرعة بأكملها، ولكنه محسوب على إنتاج تلك الأجزاء وحدها (مهما كان جزءًا صغيرًا من الكل) القادرة على تحقيق أكثر من معدل الربح العام. ومن ثم فمن الصحيح علميا أن الأجزاء المتبقية لا تدفع أي إيجار.

يبدو أن هذه النقطة تحتاج إلى بعض التوضيح. لنفترض أن جميع الأراضي في مجتمع ما لها خمس درجات مختلفة من الإنتاجية. عندما كان سعر المنتجات الزراعية يصل إلى مستوى يسمح بزراعة الدرجات الأولى والثانية والثالثة، لم يكن من الممكن زراعة الأراضي ذات الجودة الرديئة. عندما يستأجر رجل مزرعة، فإنه يحصل دائمًا على أرض بدرجات متفاوتة من الخصوبة ضمن حدودها. والآن، عند تحديد ما يجب عليه دفعه كإيجار، سيوافق المزارع على إعطاء ما سيوفر له ربحًا من رأسماله العامل؛ فإذا وجد في حقوله أرضاً لا تدخل في مسألة الإجارة، لأنها لم تدر أكثر من ربح عملها، فبعد أن استأجر المزرعة وجد من مصلحته أن يزرعها، لمجرد أنها تدر. له ربحا، ولأنه لم يكن ملزما بدفع الإيجار عليه؛ وإذا طُلب منه دفع الإيجار مقابلها، فإنه سيخسر المعدل العادي للربح، ولن يكون لديه سبب لزراعتها بالطبع، وسيطردها من الزراعة. علاوة على ذلك، لنفترض أن الأراضي حتى الصف الثالث دفعت إيجارًا عندما استولى "أ" على المزرعة؛ الآن، إذا ارتفع سعر المنتجات قليلاً، فقد يدفع الصف الرابع شيئًا ما، ولكن ربما لا يكفي لضمان وصول أي إيجار إلى

المالك. سوف يضع "أ" رأس مال عليه مقابل هذا العائد، ولكن بالتأكيد ليس حتى يضمنه السعر؛ أي ليس حتى يعيد له السعر تكلفة عمل الأرض على الأقل، بالإضافة إلى الربح من إنفاقه. لكن المجتمع كان بحاجة إلى هذه الأرض، وإلا لما ارتفع سعرها إلى الحد الذي يجعل من الممكن زراعتها حتى من أجل الربح، دون إيجار. يجب أن يكون هناك دائمًا بعض الأراضي المتأثرة بهذه الطريقة في مكان ما.

4. أو إلى رأس المال المستخدم في الظروف الأقل فائدة.

ومع ذلك، فلنفترض أن هناك صحة في هذا الاعتراض، ولا يمكن التنازل عنه بأي حال من الأحوال؛ أنه عندما أدى طلب المجتمع إلى رفع الغذاء إلى سعر يعوض تكلفة إنتاجه من نوعية معينة من التربة، فقد حدث مع ذلك [ص أن كل التربة من تلك النوعية تم حجبها عن الزراعة، إن زيادة الإنتاج، التي تتطلبها احتياجات المجتمع، سيتم الحصول عليها في الوقت الحالي بالكامل (كما هو الحال دائمًا جزئيًا)، ليس عن طريق توسيع الزراعة، ولكن عن طريق زيادة استخدام العمل ورأس المال في الأراضي المزروعة بالفعل.

لقد رأينا بالفعل أن هذا الاستخدام المتزايد لرأس المال، مع عدم تغيير الأشياء الأخرى، يصاحبه دائمًا عائد نسبي أصغر. ويتيح ارتفاع الأسعار اتخاذ التدابير اللازمة لزيادة الإنتاج، وهو ما لم يكن من الممكن تحقيقه مع الربح بالسعر السابق. يستخدم المزارع سمادًا أكثر تكلفة، أو سمادًا للأرض كان قد تركها سابقًا للطبيعة؛ أو يشتري الجير أو المرل من مسافة بعيدة لتضميد التربة؛ أو يسحقها أو يزيل الأعشاب الضارة منها بشكل أكثر شمولاً؛ أو تصريفها أو ريها أو أجزاء من باطنها، والتي لم تكن لتدفع تكاليف التشغيل بالأسعار السابقة؛ وهكذا دواليك. ولن يفكر المزارع أو المحسن إلا في ما إذا كانت النفقات التي أنفقها لهذا الغرض ستُعاد إليه مع الربح العادي، وليس ما إذا كان أي فائض سيبقى للإيجار. لذلك، حتى لو كانت

حقيقة أنه لا توجد أبدًا أي أرض يتم زراعتها، ولم يتم دفع إيجارها، وهذا أيضًا مبلغ يستحق أخذه في الاعتبار، سيكون صحيحًا، مع ذلك، أن هناك دائمًا بعض الشيء رأس المال الزراعي الذي لا يدفع أي ريع، لأنه لا يعود بأي شيء يتجاوز معدل الربح العادي: رأس المال هذا هو الجزء من رأس المال المستخدم آخر مرة – وهو الجزء الذي استحقت له آخر إضافة إلى الإنتاج؛ أو (للتعبير عن جوهر القضية في عبارة واحدة) ما يتم تطبيقه في أقل الظروف ملاءمة. لكن نفس القدر من الطلب ونفس السعر، اللذين يمكّنان هذا الجزء الأقل إنتاجية من رأس المال من استبدال نفسه بالربح العادي، يمكنان كل جزء آخر من إنتاج فائض يتناسب مع الميزة التي يمتلكها. وهذا الفائض هو الذي تمكن المنافسة مالك الأرض من الاستيلاء عليه.

إذا كانت الأرض كلها مشغولة، ومن درجة واحدة فقط، فإن الدفعة الأولى من العمل ورأس المال سوف تنتج عشرين بوشلًا من القمح؛ وعندما ارتفع سعر القمح، وأصبح من المربح اللجوء إلى زيادة النفقات على التربة، فإن الدفعة الثانية من نفس القدر من العمل ورأس المال عند تطبيقها، لم تسفر إلا عن خمسة عشر بوشلًا إضافيًا؛ الثلث وعشرة مكيال اخرى. والرابع خمسة مكيال أخرى. التربة الآن تعطي خمسين بوشل فقط تحت الضغط الأعلى.

ولكن، إذا كان من المربح استثمار نفس الدفعة من العمالة ورأس المال لمجرد الحصول على خمسة بوشل كانت تحصل في البداية على عائد قدره عشرين بوشلًا، فلا بد أن السعر قد ارتفع بحيث يتم بيع خمسة بوشل بنفس سعر العشرين بوشلًا. سابقا؛ لذلك، مع ما يلزم من تعديل، للدفعتين الثانية والثالثة. لذلك، إذا كان الطلب يتطلب كل الخمسين بوشل، فإن رأس المال الزراعي الذي أنتج الخمسة بوشل سيكون هو المعيار الذي يتم بموجبه قياس ريع رأس المال الذي نما عشرين وخمسة عشر وعشرة بوشل على التوالي. . المبدأ هو نفسه تمامًا كما لو تم استثمار أقساط متساوية من رأس المال والعمالة في أربع فئات مختلفة من الأراضي، حيث عائد عشرين، وخمسة عشر، وعشرة، وخمسة بوشل لكل قسط. أو، كما لو كان في

الجدولالصفحة 240تمثل كل من A وB وC وD دفعات مختلفة من نفس القدر من العمل ورأس المال الموضوعة على نفس البقعة من الأرض، بدلاً من وضعها، كما هو الحال هناك، على درجات مختلفة من الأرض.

ويقاس ريع جميع الأراضي بزيادة العائد على كامل رأس المال المستخدم فيها فوق ما هو ضروري لاستبدال رأس المال بمعدل الربح العادي، أو بعبارة أخرى، فوق ما يمكن أن يحققه نفس رأس المال إذا تم استبدال رأس المال بالمعدل العادي للربح. لقد تم توظيفهم جميعًا في ظروف غير مواتية مثل الجزء الأقل إنتاجية منه: سواء تم تحويل ذلك الجزء الأقل إنتاجية من رأس المال إلى ذلك من خلال استخدامه في أسوأ التربة، أو من خلال إنفاقه في ابتزاز المزيد من الإنتاج من الأراضي التي أنتجت بالفعل نفس القدر من الإنتاج. يمكن أن يتم التخلي عنها بشروط أسهل.

صحيح أن المزارع يطلب معدل الربح العادي على كامل رأسماله؛ وأن كل ما يعود إليه بعد ذلك فهو ملزم بدفعه للمالك، لكنه لن يوافق على دفع المزيد؛ وأن هناك جزءًا من رأس المال المطبق على الزراعة في مثل هذه الظروف الإنتاجية بحيث لا ينتج سوى الأرباح العادية؛ وأن الفرق بين ناتج هذا رأس المال وأي رأسمال آخر له مبلغ مماثل هو مقدار الجزية التي يمكن لرأس المال الآخر أن يدفعها، وسوف يدفعها، تحت اسم الإيجار، لمالك الأرض. وهذا يشكل قانون الإيجار، وهو أقرب ما يكون إلى الحقيقة من الممكن أن يكون مثل هذا القانون؛ على الرغم من تعديلها أو إزعاجها بالطبع، في الحالات الفردية، بسبب العقود المعلقة، والحسابات الفردية الخاطئة، وتأثير العادة، وحتى المشاعر والتصرفات الخاصة للأشخاص المعنيين.

قانون الإيجار، بالمعنى الاقتصادي، يعمل في الولايات المتحدة كما هو الحال في أي مكان آخر، على الرغم من عدم وجود فئة منفصلة من الملاك هنا. معنا، جميع الأراضي تقريبًا مملوكة للمزارع؛ بحيث تتحد وظيفتان، وظيفتا مالك الأرض والفلاح، في شخص واحد. على الرغم من دفع دفعة واحدة، إلا أنها لا تزال تتكون بشكل واضح

من جزأين، أحدهما دفعة للمالك مقابل الجودة العالية لتربته، والآخر دفعة (لنفس الشخص، إذا كان المالك المزارع) من الربح على رأس المال العامل للمزارع. الأراضي التي لن تعود في الولايات المتحدة إلا بما يكفي لدفع ربح على رأس المال هذا لا يمكنها دفع أي إيجار. والأرض التي يمكن أن تدفع أكثر من ربح على رأس المال العامل هذا، تعيد هذا الفائض كإيجار، حتى لو كان المزارع هو المالك ومالك الأرض أيضًا.

والمبدأ الذي ينظم مقدار هذا الفائض – وهو النقطة الأساسية – هو المبدأ الذي يحدد مقدار الريع الاقتصادي، وهو صحيح في الولايات المتحدة أو فنلندا، بشرط فقط أن تتم زراعة درجات مختلفة من الأرض. والمبدأ الحاكم هو نفسه، بغض النظر عما إذا كان الدفع لرجل كربح ولآخر كإيجار، أو ما إذا كان الدفعان قد تم دفعهما لنفس الرجل بصفتين. لقد تم التأكيد على أن قانون الإيجار لا يطبق في الولايات المتحدة، لأن «أسعار الحبوب وغيرها من المنتجات الزراعية لم ترتفع بما يتناسب مع الزيادة في أعدادنا، كما كان ينبغي أن يحدث لو كانت نظرية ريكاردو صحيحة». ، لكنه انخفض منذ عام 1830، على الرغم من أن عدد سكاننا قد تضاعف منذ ذلك الوقت أكثر من ثلاثة أضعاف.[181]وهذا يتجاهل حقيقة أننا لم نستولي بعد على أفضل أراضينا الزراعية، بحيث أن قانون تناقص الإنتاجية لم يظهر نفسه بعد بالنسبة لبعض المنتجات.

والسبب هو أن توسيع نظام السكك الحديدية لدينا لم يؤدي إلا في السنوات الأخيرة إلى زراعة أراضي الحبوب الجيدة حقًا. إن عدم حدوث أي زيادة في المنتجات الزراعية يرجع إلى اتساع رقعة أراضي الحبوب الخصبة بشكل رائع في الغرب، وإلى رخص وسائل النقل من تلك المناطق إلى الساحل.

للحصول على فهم عام لقانون الإيجار، سيوضح الجدول التالي كيف أنه في ظل الزيادة المستمرة في عدد السكان (ممثلة بأربعة تقدمات سكانية مختلفة، في العمود الأول

، يتم أولاً جلب الأراضي الأفضل ثم الأراضي الأكثر فقرًا في الزراعة. سنفترض (1) أن الأرض الأكثر خصوبة، A، لا تدفع إيجارًا في البداية؛ ومن ثم (2)، عندما تكون هناك حاجة إلى طعام أكثر مما تستطيع الأرض (أ) توفيره، فسيكون من المفيد حرث الأرض (ب)، ولكنها، حتى الآن، لا تدفع أي إيجار. ولكن إذا كان ثمانية عشر بوشلًا يمثل عائدًا كافيًا لكمية معينة من العمل ورأس المال، فعندما يتم استخدام كمية متساوية من العمل ورأس المال في A، فإن أربعة وعشرين بوشلًا، ستة منها تتجاوز الربح العادي، وتشكل ريع الأرض أ، وهكذا؛ سيكون C بعد ذلك هو سطر المقارنة، ثم D؛ ومع زراعة التربة الفقيرة، يزداد إيجار A:

الزيادة السكانية.	أ		ب		ج		د	
	24 بوشل		18 بوشل		12 بوشل		6 بوشل	
	إجمالي المنتج	الإيجار بالبوشل	إجمالي المنتج	الإيجار بالبوشل	إجمالي المنتج	الإيجار بالبوشل	إجمالي المنتج	الإيجار بالبوشل
أنا.	24	0	..	..	..	..	..	..
ثانيا.	24	6	18	0	..	..	..	..
ثالثا.	24	12	18	6	12	0	..	..
رابعا.	24	18	18	12	12	6	6	0

5. الآراء المعارضة في قانون الإيجار.

تحت اسم الإيجار، يتم عادةً تضمين العديد من المدفوعات، وهي ليست مكافأة للقوى الأصلية للأرض نفسها، ولكن لرأس المال المنفق عليها. تختلف المباني عن المزرعة مثل المخزون أو الأخشاب الموجودة فيها؛ وما يُدفع لهم لا يمكن أن يسمى إيجار أرض أكثر من دفع ثمن الماشية، إذا كان من المعتاد أن يقوم المالك بتخزين المزرعة للمستأجر. المباني، مثل الماشية، ليست أرضًا، ولكنها رأس مال، يتم استهلاكه وإعادة إنتاجه بانتظام؛ وجميع المبالغ المدفوعة مقابلها هي فوائد مناسبة.

ولكن فيما يتعلق برأس المال الغارق فعليًا في التحسينات، والذي لا يتطلب تجديدًا دوريًا، ولكنه يُنفق مرة واحدة وإلى الأبد في إعطاء الأرض زيادة دائمة في الإنتاجية، فيبدو لي أن العائد الذي يحققه رأس المال هذا يفقد تمامًا صفة الأرباح، و ويخضع لمبادئ الإيجار. صحيح أن المالك لن ينفق رأس المال في تحسين ممتلكاته إلا إذا كان يتوقع من التحسين زيادة في الدخل تتجاوز الفائدة [ص 241] من إنفاقه. ومستقبلياً، يمكن اعتبار هذه الزيادة في الدخل ربحاً؛ ولكن عندما يتم تكبد النفقات وإجراء التحسين، فإن إيجار الأرض المحسنة يخضع لنفس القواعد التي تخضع لها الأراضي غير المحسنة.

لقد أعلن السيد كاري (وكذلك باستيات) أن هناك قانونًا لزيادة عائدات الأراضي. ويشير إلى أن كل ما هو موجود الآن يمكن إعادة إنتاجه اليوم بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجه الأصلي، وذلك بسبب تقدمنا في المهارة والمعرفة وجميع فنون الإنتاج؛ على سبيل المثال، تكلفة صنع الفأس الآن أقل مما كانت عليه قبل خمسمائة عام؛ وكذلك الأمر بالنسبة للمزرعة، حيث إن المزرعة التي تتمتع بقدر معين من الإنتاجية يمكن تحويلها إلى زراعة بتكلفة أقل اليوم من التكلفة التي أنفقت عليها في الأصل. إن مكاسب المجتمع، كما نعترف جميعًا، كانت كبيرة لدرجة أننا أصبحنا ننتج كل شيء تقريبًا بتكلفة أقل الآن مما كنا عليه منذ زمن طويل؛ لكن تصنيف المزرعة والفأس معًا يتجاهل، بطريقة لافتة للنظر، حقيقة أن الأرض لا يمكن إنشاؤها عن طريق العمل ورأس المال، في حين أن الفؤوس يمكنها ذلك، وذلك أيضًا إلى أجل

غير مسمى. ولا يمكن زيادة إنتاج الأرض إلى أجل غير مسمى وبتكلفة متناقصة. وهذا ما يتم إنكاره أحيانًا من خلال الاحتكام إلى الحقائق: «يمكن البرهنة بشكل وافٍ على أنه إذا أخذنا أي فترتين بعيدتين بما يكفي لإجراء اختبار عادل، سواء خمسين أو مائة أو خمسمائة عام، فإن إنتاج الأرض نسبيًا إلى لقد أصبح العمل المستخدم فيه أكبر وأكبر بشكل تدريجي.[182]لكن هذا لا يثبت أن الاتجاه الحالي نحو تناقص العائدات لم يعوضه التقدم في الفنون والتحسينات. «تقدم السفينة على الريح والمد دليل على عدم وجود الريح والمد».

في عمله الذي يحمل عنوان "الماضي والحاضر والمستقبل"، يتخذ السيد كاري سببًا للاعتراض على نظرية ريكاردو في الإيجار، وهو أنه من حيث الحقيقة التاريخية، فإن الأراضي التي تمت زراعتها لأول مرة ليست هي الأراضي التي تمت زراعتها لأول مرة. الأكثر خصوبة، ولكن الأراضي القاحلة. "نجد المستوطنين يحتلون دائمًا الأراضي المرتفعة والرفيعة التي تتطلب القليل من التنظيف ولا تحتاج إلى صرف صحي. ومع نمو السكان والثروة، فإن أنواع التربة الأخرى التي تنتج عائدًا أكبر على العمل يتم دائمًا تفعيلها، مع عائد متزايد باستمرار على العمل المبذول فيها.

أيًا كان ترتيب الأراضي التي تتم زراعتها، فإن تلك التي تنتج أقل عائد عند زراعتها، بما يتناسب مع العمل المطلوب لثقافتها، ستنظم دائمًا سعر المنتجات الزراعية؛ وستدفع جميع الأراضي الأخرى إيجارًا يعادل ببساطة فائض إنتاجها عن هذا الحد الأدنى. ومهما كانت التعبيرات غير الحذرة التي قد تُستخدم أحيانًا في وصف قانون الإيجار، فإن هاتين الفرضيتين هما كل ما قصده القانون على الإطلاق. وإذا تمكن السيد كاري بالفعل من إثبات أن العائد على العمل من الأرض، مع افتراض أن المهارة الزراعية والعلم هو نفسه، لا يمثل عائداً متناقصاً، فإنه بذلك سيطيح بمبدأ أكثر أهمية بكثير من أي قانون للإيجار. لكنه في هذا فشل فشلا ذريعا.

هناك اعتراض آخر ضد قانون تناقص الغلة، وبالتالي ضد قانون الإيجار، وهو أن الزيادة المحتملة في الغذاء، مثل حبة القمح، أكبر بكثير من الزيادة في الإنسان.[183] لا أحد يجادل في حقيقة أن حبة واحدة من القمح يمكنها أن تتكاثر مرات أكثر من الإنسان، وذلك أيضًا في زيادة هندسية؛ ولكن ليس بدون أرض. تحتاج حبة القمح إلى أرض يمكنها أن تتكاثر فيها، وهذا العنصر الضروري لنموها محدود؛ وهو نفس الشيء الذي يحد من تكاثر حبات القمح. وعلى نفس قطعة الأرض، لا يمكن للمرء أن يحصل على أكثر مما يأتي من عملية تكاثر واحدة في الحبوب. فإذا أنتجت حبة واحدة 100 من نوعها، فإن مضاعفة رأس المال لن تؤدي بشكل متكرر إلى زيادة هندسية في نسبة تكاثر كل حبة على نفس الأرض، بحيث تنتج حبة واحدة، بعملية واحدة، من نوعها 200، 400، 800. ، أو 1600، لأنه لا يمكنك مضاعفة الأرض بأي نسبة قد تصاحب هذا التكرار المحتمل للحبوب. يبدو أن هذا الاعتراض لا يستحق الرد عليه، لولا أنه يسبب بعض الصعوبة للباحثين الصادقين حقًا.

ويزعم آخرون، مرة أخرى، اعتراضاً على ريكاردو، أنه لو كانت جميع الأراضي متساوية في الخصوبة لأمكنها أن تدر ريعاً. لكن ريكاردو يقول نفس الشيء بالضبط. ومن الواضح أيضًا أن جزءًا من مبدأ ريكاردو هو أنه، حتى بصرف النظر عن اختلافات الوضع، فإن أرض بلد من المفترض أن تكون ذات خصوبة موحدة، ستدفع كلها، على افتراض معين، ريعًا، أي إذا كان طلب البلد لقد طلب المجتمع [ص 243] أن يتم زراعتها جميعًا، وزراعتها إلى ما بعد النقطة التي يبدأ عندها تطبيق المزيد من رأس المال مع عائد نسبي أصغر.

هذا ببساطة هو السؤال الذي سبق مناقشته: إذا تمت زراعة فئة واحدة فقط من الأراضي، فإن بعض رأس المال الزراعي سيدفع الإيجار أم لا. كل هذا يتوقف على حقيقة ما إذا كان عدد السكان - وبالتالي الطلب على الغذاء - قد زاد إلى الحد الذي يستدعي الاعتراف بتناقص إنتاجية التربة. في هذه الحالة، سيتم استثمار رؤوس

أموال مختلفة، بحيث يكون هناك عوائد مختلفة لنفس المبلغ من رأس المال؛ واستثمارات رأس المال السابقة أو الأكثر فائدة على الأرض من شأنها أن تدر أكثر من معدل الربح العادي، الذي يمكن المطالبة به كإيجار.

آل بيري[184] يعترف بقانون تناقص العائدات، لكنه يرى أنه «بما أن الأرض هي رأس مال، وبما أن كل شكل من أشكال رأس المال يمكن إقراضه أو تأجيره، وبالتالي يصبح مثمرًا في أيدي الآخرين، فإن ريع الأرض لا يختلف جوهريًا في طبيعته.» من كراء المباني في المدن، أو من فوائد الأموال». ويعترف هنري جورج بقانون الإيجار لريكاردو إلى أقصى حد، لكنه يقول بشكل غريب للغاية: "بغض النظر عن الزيادة السكانية، فإن تأثير التحسينات في أساليب الإنتاج والتبادل هو زيادة الإيجار... تأثير التحسينات الموفرة للعمالة سيكون لزيادة إنتاج الثروة. الآن، لإنتاج الثروة، هناك حاجة إلى شيئين، العمل والأرض. ولذلك، فإن تأثير التحسينات الموفرة للعمالة سيتمثل في زيادة الطلب على الأراضي، وحيثما يتم الوصول إلى الحد الأقصى لجودة الأراضي المستخدمة، لجلب الأراضي الزراعية ذات الإنتاجية الطبيعية الأقل، أو توسيع نطاق الزراعة على نفس الأراضي. الأراضي إلى درجة انخفاض الإنتاجية الطبيعية. وهكذا، في حين أن التأثير الأساسي للتحسينات الموفرة للعمالة هو زيادة قوة العمل، فإن التأثير الثانوي هو توسيع نطاق الزراعة، وحيث يؤدي ذلك إلى خفض هامش الزراعة، زيادة الإيجار.[185] فرانسيس بوين[186] يرفض قانون ريكاردو، ويقول: «إن الإيجار لا يعتمد على الزيادة، بل على توزيع السكان» - مؤكدا أن وجود المدن والبلدات الكبيرة يحدد مقدار الإيجار الذي تدفعه الأراضي المجاورة.[187]

6. لا يدخل الإيجار في تكلفة إنتاج المنتجات الزراعية.

إن الريع لا يشكل في الواقع أي جزء من نفقات الإنتاج [الزراعي] أو من تقدم الرأسمالي. وقد أصبحت الأسباب التي بني عليها هذا التأكيد واضحة الآن. صحيح

أن جميع المزارعين المستأجرين، والعديد من فئات المنتجين الأخرى، يدفعون الإيجار. لكننا رأينا الآن أن من يزرع الأرض، ويدفع ريعًا لها، يحصل في مقابل ريعه على أداة ذات قوة متفوقة على أدوات أخرى من نفس النوع لا يدفع عنها أي ريع. إن تفوق الأداة يتناسب تمامًا مع الإيجار المدفوع مقابلها. إذا كان لدى عدد قليل من الأشخاص محركات بخارية ذات قدرة متفوقة على جميع المحركات البخارية الأخرى في الوجود، ولكنها محدودة بموجب القوانين الفيزيائية بعدد أقل من الطلب، فإن الإيجار الذي سيكون المصنع على استعداد لدفعه مقابل إحدى هذه المحركات البخارية لا يمكن تعويضه. ينظر إليه على أنه إضافة إلى نفقته، لأنه باستعماله يوفر في نفقاته الأخرى ما يعادل ما يكلفه، وبدونه لا يستطيع أن يقوم بنفس القدر من العمل، إلا بنفقة إضافية تساوي إيجار. وينطبق الشيء نفسه على الأرض. إن نفقات الإنتاج الحقيقية هي تلك التي يتم تكبدها على أسوأ الأراضي، أو على رأس المال المستخدم في أقل الظروف ملاءمة. وهذه الأرض أو رأس المال لا تدفع، كما رأينا، أي إيجار، ولكن النفقات التي تخضع لها تجعل جميع الأراضي أو رأس المال الزراعي الآخر يخضع لنفقة مساوية في شكل إيجار. من يدفع الإيجار يسترد قيمته كاملة في شكل مزايا إضافية، والريع الذي يدفعه لا يضعه في وضع أسوأ من زميله المنتج الذي لا يدفع إيجارًا، ولكن أدواته غير صالحة، بل في نفس الوضع فقط. واحدة من الكفاءة المتدنية.

التربة من جميع الأنواع: بعضها، إذا تمت زراعتها، قد يحل محل رأس المال، لكنه لا يعطي ربحًا؛ والبعض يعطي ربحًا طفيفًا ولكن ليس عاديًا؛ بعض، الربح العادي. أي أنه «هناك نقطة تكون الزراعة عندها مفيدة، وبعدها لا تكون الزراعة مفيدة. لن يظل سعر الذرة، لفترة طويلة، عند معدل أعلى مما يكفي لتغطية تكلفة ذلك الجزء من المحصول العام الذي يتم جمعه بأكبر قدر من التكلفة، بالربح العادي.[188] ولأسباب مماثلة، لن يبقى السعر عند معدل أقل [ص 245]. فإذا كانت تكلفة إنتاج الحبوب تحددها تلك الأرض التي تحل محل رأس المال، ولا تنتج سوى الربح العادي، ولا

تدفع أي إيجار، فإن الإيجار لا يشكل جزءًا من هذه التكلفة، لأن تلك الأرض لا تدفع ولا يمكنها دفع أي إيجار. . ماكليود,[189]ومع ذلك، يقول إن تكلفة الإنتاج ليست هي التي تنظم قيمة المنتجات الزراعية، بل القيمة هي التي تنظم التكلفة.

الكتاب الثالث. تبادل.

الفصل الأول. القيمة.

1. تعريفات القيمة في الاستخدام، وقيمة التبادل، والسعر.

من الواضح أنه من بين القسمين الكبيرين من الاقتصاد السياسي، أي إنتاج الثروة وتوزيعها، فإن النظر في القيمة يتعلق بالأخير وحده؛ وبهذا فقط بقدر ما تكون المنافسة، وليس الاستخدام أو العرف، هي وكالة التوزيع.

إن استخدام شيء ما، في الاقتصاد السياسي، يعني قدرته على إشباع رغبة، أو خدمة غرض ما. ويتمتع الألماس بهذه القدرة بدرجة عالية، ولو لم يمتلكها لما كان له أي ثمن. القيمة الاستخدامية، أو كما يسميها السيد دي كوينسي، القيمة الغائية، هي الحد الأقصى للقيمة في التبادل. إن القيمة التبادلية لشيء ما قد تقل، بأي قدر، عن قيمته الاستعمالية؛ لكن إمكانية تجاوز القيمة المستخدمة ينطوي على تناقض؛ فهو يفترض أن الأشخاص سيعطون، لامتلاك شيء ما، أكثر من القيمة القصوى التي يضعونها عليه، كوسيلة لإشباع ميولهم.

إن كلمة القيمة، عندما تستخدم دون ملحق، تعني دائمًا، في الاقتصاد السياسي، القيمة التبادلية.

يجب تمييز قيمة التبادل عن السعر. استخدم الكتّاب السعر للتعبير عن قيمة شيء ما بالنسبة إلى المال، أي كمية المال التي سيتم استبدالها بها. ومن ثم، فمن خلال سعر الشيء، سنفهم من الآن فصاعدًا قيمته نقدًا؛ من خلال القيمة، أو القيمة

التبادلية للشيء، وقوته الشرائية العامة؛ السيطرة التي تمنحها حيازتها على السلع القابلة للشراء بشكل عام. ما المقصود بالسيطرة على السلع بشكل عام؟ ويستبدل نفس الشيء بكمية أكبر من بعض السلع، وبكمية صغيرة جدًا من سلع أخرى. قد يتم استبدال المعطف بخبز أقل هذا العام مقارنة بالعام الماضي، إذا كان الحصاد سيئًا، ولكن بالمزيد من الزجاج أو الحديد، إذا تم إلغاء الضريبة على تلك السلع، أو تحسين تصنيعها. فهل انخفضت قيمة المعطف أم ارتفعت في ظل هذه الظروف؟ ومن المستحيل أن نقول: كل ما يمكن قوله هو أنها سقطت في شيء، وارتفعت في شيء آخر. لنفترض، على سبيل المثال، أنه تم اختراع اختراع في الآلات، التي يمكن من خلالها نسج القماش الجوخ بنصف التكلفة السابقة. سيكون تأثير ذلك هو خفض قيمة المعطف، وإذا تم تخفيضه لهذا السبب، فلن تنخفض بالنسبة إلى الخبز فقط أو إلى الزجاج فقط، بل إلى جميع الأشياء القابلة للشراء، باستثناء تلك التي صادف أنها تأثرت. في نفس الوقت لسبب محبط مماثل. وتلك [التغيرات] التي تنشأ في السلع التي نقارنها بها تؤثر في قيمتها بالنسبة لتلك السلع؛ لكن تلك التي تنشأ في ذاتها تؤثر في قيمتها بالنسبة لجميع السلع.

هناك شيء مثل الارتفاع العام في الأسعار. جميع السلع قد ترتفع في أسعارها النقدية. ولكن لا يمكن أن يكون هناك ارتفاع عام في القيم. وهو تناقض في المصطلحات. لا يمكن أن ترتفع قيمة A إلا من خلال استبدال كمية أكبر من B وC؛ وفي هذه الحالة يجب أن يتم تبادل هذه العناصر بكمية أقل من A. ولا يمكن أن ترتفع كل الأشياء نسبيًا لبعضها البعض. فإذا ارتفعت قيمة تبادل نصف السلع الموجودة في السوق، فإن الشروط ذاتها تنطوي على انخفاض النصف الآخر؛ وفي المقابل، فإن الهبوط يعني الارتفاع. الأشياء التي يتم تبادلها ببعضها البعض لا يمكن أن تسقط جميعها، أو ترتفع كلها، مثلما لا يمكن لعشرات من المتسابقين أن يتفوقوا على الباقين، أو مائة شجرة فوق بعضها البعض. إن الارتفاع العام أو الانخفاض العام

في الأسعار هو مجرد تغيير في قيمة المال، وهو مسألة لامبالاة كاملة، إلا بقدر ما يؤثر على العقود القائمة لتلقي ودفع مبالغ مالية ثابتة.

قبل أن أبدأ بالتحقيق في قوانين القيمة والسعر، لدي ملاحظة أخرى أود تقديمها. يجب أن أحذر، مرة واحدة وإلى الأبد، من أن الحالات التي أفكر فيها هي تلك التي يتم فيها تحديد القيم والأسعار من خلال المنافسة وحدها. وبقدر ما يتم تحديدها على هذا النحو فقط، يمكن اختزالها في أي قانون قابل للإحالة. يجب أن يُفترض أن المشترين مجتهدون في الشراء بسعر رخيص مثل البائعين للبيع بسعر مرتفع.

ويُنصح القارئ بدراسة تعريفات القيمة التي قدمها كتاب آخرون. كيرنز[190]يعرف القيمة بأنها "النسبة التي يتم بها تبادل السلع في السوق المفتوحة مقابل بعضها البعض". فا ووكر[191]يرى أن "القيمة هي السلطة التي تمنحها السلعة لمالكها، بغض النظر عن السلطة القانونية أو المشاعر الشخصية، للسيطرة، في مقابل نفسها، على عمل أو منتجات عمل الآخرين". كاري[192]يقول: "القيمة هي مقياس المقاومة التي يجب التغلب عليها للحصول على تلك السلع أو الأشياء المطلوبة لأغراضنا - مقياس قوة الطبيعة على الإنسان". وبالتالي فإن القيمة هي، عنده، نقيض الثروة، التي هي (بحسب كاري) سلطة الإنسان على الطبيعة. في هذه المدرسة، القيمة هي الخدمة التي يقدمها أي شخص يقدم السلعة ليستخدمها شخص آخر. وهذه أيضًا فكرة باستيات،"le Rapport de deux Services échangés."[193] بعد باستيات، آل بيري[194]يعرف القيمة بأنها "دائما وفي كل مكان علاقة الشراء المتبادل التي تنشأ بين خدمتين من خلال تبادلهما." روشر[195]يشرح القيمة التبادلية بأنها "النوعية التي تجعلها قابلة للاستبدال بسلع أخرى". كما أنه يميز بين المنفعة والقيمة في الاستخدام: "إن المنفعة هي صفة للأشياء نفسها، فيما يتعلق، هذا صحيح، بالرغبات الإنسانية. القيمة في الاستخدام هي صفة منسوبة إليها، نتيجة فكر الإنسان، أو نظرته إليها. وهكذا، على سبيل المثال، في مدينة محاصرة، لا تزداد فائدة مخزونات الطعام، لكن قيمتها في الاستخدام تزداد. ليفاسور[196]يعتبر القيمة "العلاقة الناتجة عن

التبادل" - العلاقة الناتجة عن التغيير. شربوليز[197]يؤكد أن "قيمة المنتج أو الخدمة لا يمكن التعبير عنها إلا بالمنتجات أو الخدمات التي يتم الحصول عليها في المقابل... إذا قمت باستبدال الشيء A مقابل B، فإن A هي قيمة B، B هي قيمة A" جيفونز[198]يعرف القيمة بأنها "النسبة في التبادل".

2. شروط القيمة: المنفعة، وصعوبة التحصيل، والقابلية للتحويل.

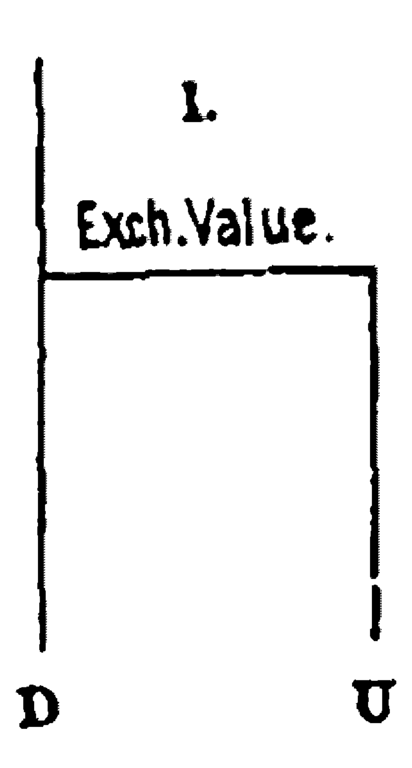
لكي يكون للشيء أي قيمة في المقابل، لا بد من شرطين. 1. أن يكون ذا فائدة ما؛ أي (كما سبق أن أوضحنا)، يجب أن يؤدي إلى غرض ما، وإشباع بعض الرغبة. لن يدفع أحد ثمنًا، أو يتخلى عن أي شيء يخدم بعض أغراضه، ليحصل على شيء لا يخدم أيًا منها. 2. لكن، ثانيًا، يجب ألا يكون للشيء بعض المنفعة فحسب، بل يجب أيضًا أن يكون هناك بعض الصعوبة في تحقيقه.

والسؤال هو سؤال يتعلق بالشروط الأساسية لوجود أي قيمة. بحق كيرنز[199]ويضيف أيضًا شرطًا ثالثًا، وهو «إمكانية نقل حيازة الأشياء محل التبادل». فمثلاً شحنة القمح في قاع البحر لها قيمة استعمالية وصعوبة الحصول عليها، ولكنها غير قابلة للتحويل. يؤكد جيفونز (متبعًا JB Say J) أن "القيمة تعتمد كليًا على المنفعة". إذا كانت المنفعة تعني القدرة على إشباع الرغبة، فإن الأشياء التي لها منفعة فقط ولا توجد صعوبة في تحقيقها لا يمكن أن يكون لها قيمة تبادلية.[200]فا ووكر[201]يعتقد أن "القيمة تعتمد كليًا على العلاقة بين الطلب والعرض". كاري[202]يرى أن القيمة تعتمد فقط على تكلفة إعادة إنتاج السلعة المعينة. روشر[203]يجد أن قيمة التبادل "تعتمد على مزيج من القيمة المستخدمة وقيمة التكلفة". شربوليز[204]ويطلق على شروط القيمة الثانية "القدرة على الإشباع، وعدم القدرة على الإنجاز دون جهد". العنصر الأول ذاتي؛ يتم تحديده بالكامل حسب احتياجات أو رغبات أطراف التبادل. والثاني موضوعي. فهو يعتمد على اعتبارات مادية، هي شروط وجود الشيء، والتي لا تأثير لها على

الإطلاق لحاجات الأشخاص المتبادلين. وهو، كالعادة، أحد شروح شير بوليز الواضحة. آل بيري[205] ينص على أنه "بينما ترتفع القيمة دائمًا في رغبات الرجال، فإنها لا تتحقق أبدًا إلا من خلال جهود الرجال، ومن خلال هذه الجهود المتبادلة".

إن صعوبة الإنجاز التي تحدد القيمة ليست دائمًا نفس النوع من الصعوبة: (1) تتكون أحيانًا من تقييد مطلق للعرض. هناك أشياء يستحيل فيزيائياً زيادة كميتها بما يتجاوز حدوداً ضيقة معينة. هذه هي أنواع النبيذ التي لا يمكن زراعتها إلا في ظروف خاصة تتعلق بالتربة والمناخ والتعرض. وهذه أيضًا منحوتات قديمة؛ صور للسادة القدامى. الكتب أو العملات النادرة أو غيرها من الأشياء ذات الفضول الأثري. ومن بين هذه المنازل يمكن أيضًا احتساب المنازل وأراضي البناء في بلدة ذات نطاق محدد.

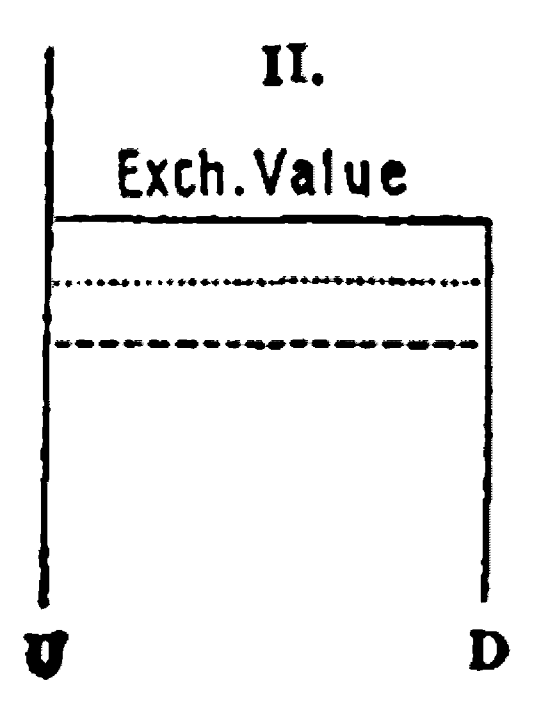
دي كوينسي[206] وقد قدم بعض الرسوم البيانية البارعة لتمثيل عمليات مكوني القيمة في كل من الحالات الثلاث التالية: تمثل U قوة المادة في إشباع رغبة ما، و D صعوبة تحقيقها. في الحالة الأولى، لا يمنع D القيمة التبادلية من الصعود إلى أي ارتفاع، وبالتالي ترتفع وتنخفض تمامًا وفقًا لقوة U. نظرًا لكون D لا نهائيًا عمليًا، فإن الخط الأفقي، قيمة التبادل، لا يتم الاحتفاظ به منخفضًا بواسطة D، لكنه يرتفع إلى الحد الذي قد تحمله رغبات المشترين.



(2.) ولكن هناك فئة أخرى (تشمل غالبية الأشياء التي يتم شراؤها وبيعها)، حيث تتكون العقبة أمام تحقيقها فقط في العمل والنفقات اللازمة لإنتاج السلعة. بدون عمل ونفقات معينة لا يمكن الحصول عليها؛ ولكن عندما يكون أي شخص على استعداد لتحمل هذه التكاليف، فلا يلزم أن يكون هناك حد لمضاعفة المنتج. إذا كان هناك ما يكفي من العمال والآلات بما فيه الكفاية، لكان من الممكن إنتاج القطن أو الصوف أو البياضات بآلاف الياردات مقابل كل ياردة يتم تصنيعها الآن.

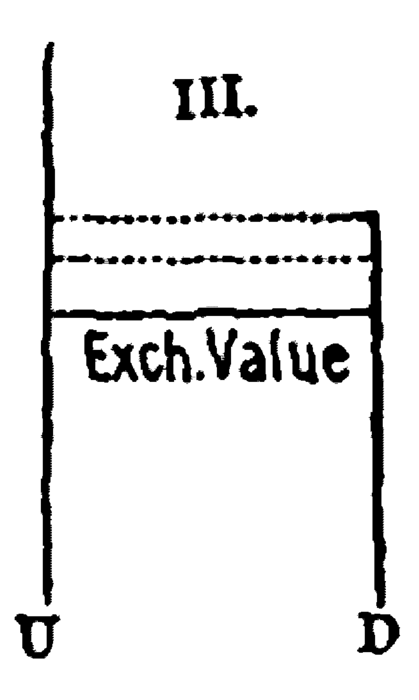
في الحالة (2)، يتبع الخط الأفقي، الذي يمثل القيمة التبادلية، قوة D بالكامل. فائدة المقال عظيمة جدًا، لكن قيمته لا تقتصر إلا على صعوبة الحصول عليه. بقدر ما يتعلق الأمر بـ U، فإن قيمة التبادل يمكن أن ترتفع مسافة كبيرة، ولكنها لن تتجاوز

النقطة التي يمكن فيها الحصول على المقالة [ص 254]. تشير الخطوط المنقطة أسفل الخط الأفقي إلى أن قيمة تبادل المقالات في هذه الفئة تميل إلى الانخفاض في القيمة.



(3) هناك حالة ثالثة، وسط بين الحالتين السابقتين، وهي أكثر تعقيدًا، سأكتفي بالإشارة إليها الآن، لكن أهميتها في الاقتصاد السياسي عظيمة للغاية. هناك سلع يمكن مضاعفتها إلى حد غير محدد بالعمل والإنفاق، ولكن ليس بكمية ثابتة من العمل والإنفاق. يمكن إنتاج كمية محدودة فقط بتكلفة معينة؛ وإذا كانت هناك حاجة إلى المزيد، فيجب إنتاجه بتكلفة أكبر. وتنتمي إلى هذه الطبقة، كما تكرر كثيرًا، المنتجات الزراعية، وبشكل عام جميع المنتجات الخام للأرض؛ وهذه الخصوصية مصدر لنتائج مهمة جدًا؛ أحدها ضرورة وضع حد لعدد السكان؛ وأخرى دفع الإيجار.

وفي حالة (3) سلع مثل المنتجات الزراعية لها قدرة كبيرة جدا على إشباع الرغبات، وإذا كانت نادرة فإن قيمتها عالية. وفيما يتعلق بـ U، هنا أيضًا، كما في الحالة (2)، قد ترتفع قيمة التبادل إلى أي ارتفاع تقريبًا، لكنها لا يمكن أن ترتفع أعلى مما يسمح به D. في سلع هذه الفئة، المتأثرة بقانون تناقص الغلة، يكون الميل نحو زيادة D، وبالتالي ارتفاع القيمة التبادلية، كما يتضح من الخطوط المنقطة فوق خط القيمة التبادلية.



§ 3. السلع المحدودة الكمية بموجب قانون الطلب والعرض: العمل العام لهذا القانون.

وبما أن هذه الفئات الثلاثة، التي يجب أن تحل محلها جميع الأشياء التي يتم شراؤها وبيعها، فسوف نتناولها في ترتيبها. أولاً، الأشياء المحدودة الكمية تمامًا، مثل المنحوتات أو الصور القديمة.

يقال عادةً عن مثل هذه الأشياء أن قيمتها تعتمد على ندرتها؛ ويقول آخرون أن القيمة تعتمد على الطلب والعرض. لكن هذا البيان يحتاج إلى الكثير من التوضيح. إن عرض السلعة عبارة واضحة: وهي تعني الكمية المعروضة للبيع؛ الكمية التي يجب أن تكون متاحة لمن يرغب في شرائها في وقت ومكان محددين. ولكن ما المقصود بالطلب؟ وليس مجرد الرغبة في السلعة. قد يرغب المتسول [ص 255] في الماس؛ لكن رغبته، مهما كانت عظيمة، لن يكون لها أي تأثير على السعر. لذلك، أعطى الكتاب معنى أكثر محدودية للطلب، وحددوا الرغبة في التملك، جنبًا إلى جنب مع القدرة على الشراء.[207] ولتمييز الطلب بهذا المعنى التقني عن الطلب الذي هو مرادف للرغبة، فإنهم يسمون الطلب الفعال الأول.

يتكون العرض العام من السلع المعروضة مقابل سلع أخرى؛ وبالمثل، فإن الطلب العام، في حالة عدم وجود النقود، يتكون من السلع المعروضة كقوة شرائية مقابل سلع أخرى. أي أنه لا يمكن زيادة الطلب على أشياء معينة دون زيادة المعروض من بعض الأصناف التي سيتم الحصول عليها مقابل السلع المرغوبة. يعتمد الطلب على إنتاج سلع ذات قيمة تبادلية، بمعناها الاقتصادي؛ ومقياس هذا الطلب هو بالضرورة كمية السلع المعروضة مقابل السلع المرغوبة. وبالتالي فإن الطلب والعرض العام متبادلان. ولكن بمجرد ظهور المال، أو القوة الشرائية العامة، يا سيد كيرنز[208] يُعرّف "الطلب بأنه الرغبة في الحصول على السلع أو الخدمات، والتي تسعى إلى نهايتها من خلال عرض قوة شرائية عامة؛ والعرض، كالرغبة في القوة الشرائية العامة، والتي تسعى إلى نهايتها من خلال عرض سلع أو خدمات محددة. لكن الكثير من الأشخاص يجدون صعوبة في إصرارهم على فصل فكرة العرض عن فكرة الطلب،

وذلك لأن المنتجين يبدون وكأنهم طبقة متميزة في المجتمع، تختلف عن المستهلكين. يمكن تفسير كونهم في الواقع نفس الأشخاص بسهولة من خلال العبارة التالية: "عدد معين من الأشخاص، A، B، C، D، E، F، وما إلى ذلك، يعملون في المهن الصناعية - A ينتج لـ B، ج، د، ه، و؛ B لـ A، C، D، E، F؛ C لـ A، B، D، E، F، وما إلى ذلك. وفي كل حالة، يكون المنتج والمستهلكون مختلفين، ومن ثم، ومن خلال مغالطة طبيعية جدًا، يتم الاستنتاج أن مجموعة المستهلكين بأكملها تختلف عن مجموعة المنتجين بأكملها، في حين أنهم يتكونون من نفس الأشخاص على وجه التحديد.

ولكن فيما يتعلق بالعرض والطلب على سلع معينة (وليس الطلب والعرض العام)، فإن زيادة الطلب [ص 256] لا يتبعها بالضرورة زيادة في العرض، أو العكس. ومن إجمالي الإنتاج (الذي يشكل الطلب العام) قد يتم توجيه كمية متفاوتة، أحيانًا أكثر وأحيانًا أقل، من خلال رغبات الناس لشراء شيء معين. وينبغي أن يؤخذ ذلك في الاعتبار فيما يتعلق بالمناقشة المستقبلية للإفراط في الإنتاج. إن تطابق الطلب العام مع العرض العام يوضح أنه لا يمكن أن يكون هناك فائض عام في الإنتاج: ولكن طالما أن هناك احتمال أن يتضاءل الطلب على سلعة معينة دون أن يحدث ذلك تأثير مماثل على المعروض من تلك السلعة، من خلال وفي اتصال ضروري، نرى أنه قد يكون هناك فائض في إنتاج سلع معينة؛ أي إنتاج يزيد عن الطلب.

إن القياس الرياضي الصحيح [بين الطلب والعرض] هو المعادلة. وإذا لم يكنا متساويين في أي لحظة، فإن المنافسة تعادلهما، والطريقة التي يتم بها ذلك هي تعديل القيمة. فإذا زاد الطلب ارتفعت القيمة؛ وإذا تضاءل الطلب، انخفضت القيمة؛ ومرة أخرى، إذا انخفض العرض، ترتفع القيمة؛ وينخفض إذا زاد العرض. ويستمر الارتفاع أو الانخفاض حتى يتساوى العرض والطلب مرة أخرى مع بعضهما البعض:

والقيمة التي ستجلبها السلعة في أي سوق ليست سوى القيمة التي تعطي، في تلك السوق، طلبًا يكفي فقط لتنفيذ العرض. العرض الحالي أو المتوقع.

السيد كيرنز[209]أخيرًا، تم تعريف القيمة السوقية على أنها السعر "الكافي، وليس أكثر من الكافي، لمواصلة العرض الحالي، مع مثل هذا الفائض الذي قد تجعله الظروف مستحسنًا، لتلبية الإمدادات الجديدة القادمة"، وهو ليس أكثر من إعادة صياغة من عبارة "العرض الحالي أو المتوقع" التي استخدمها السيد ميل للتو. لذلك يبدو من غير الضروري أن يضيف السيد كيرنز: «وفقًا للسيد ميل، فإن سعر السوق الفعلي هو السعر الذي يساوي العرض والطلب في سوق معينة؛ ومن وجهة نظري، فإن "سعر السوق المناسب" هو السعر الذي يساوي العرض والطلب، وليس كما هو موجود في سوق معينة، ولكن بالمعنى الأوسع الذي خصصته للمصطلحات. بالنسبة لهذا السعر، سيكون سعر السوق الفعلي، من وجهة نظري، قريبًا بما يتناسب مع ذكاء التجار ومعرفتهم.

آدم سميث، الذي قدم عبارة "الطلب الفعال"، استخدمها للإشارة إلى طلب أولئك الذين هم على استعداد وقادرون على إعطاء السلعة ما يسميه سعرها الطبيعي - أي السعر الذي سيمكنها من إنتاجها بشكل دائم وجلبها إلى السوق.[210]

هذا إذن هو قانون القيمة بالنسبة لجميع السلع غير القابلة للتكاثر عند اللذة.

4. الحالات المتنوعة التي يشملها هذا القانون.

لا يوجد سوى عدد قليل من السلع التي تكون محدودة العرض بشكل طبيعي وبالضرورة. لكن أي سلعة مهما كانت قد تكون كذلك بشكل مصطنع. يستطيع المحتكر أن يحدد القيمة بالقدر الذي يشاء، أي أقل مما لا يستطيع المستهلك أو لا يريد دفعه؛ لكنه لا يستطيع أن يفعل ذلك إلا عن طريق الحد من العرض. ومن ثم

فإن القيمة الاحتكارية لا تعتمد على أي مبدأ خاص، بل هي مجرد تنوع للحالة العادية للطلب والعرض.

مرة أخرى، على الرغم من وجود عدد قليل من السلع التي تكون غير قابلة لزيادة العرض في جميع الأوقات وإلى الأبد، فإن أي سلعة مهما كانت قد تكون كذلك بشكل مؤقت؛ وهذا هو الحال عادة مع بعض السلع. فالإنتاج الزراعي، على سبيل المثال، لا يمكن زيادة كميته قبل موسم الحصاد التالي؛ إن كمية الذرة الموجودة بالفعل في العالم هي كل ما يمكن الحصول عليه لمدة عام قادم في بعض الأحيان. وخلال تلك الفترة، يتم استيعاب الذرة عمليا في أشياء لا يمكن زيادة كميتها. وفي حالة معظم السلع، فإن الأمر يحتاج إلى وقت معين لزيادة كميتها؛ وإذا زاد الطلب، فإلى أن يمكن تقديم العرض المقابل، أي إلى أن يتمكن العرض من التكيف مع الطلب، فإن القيمة سترتفع بحيث تلائم الطلب مع العرض.

هناك حالة أخرى على العكس تماما من هذا. هناك بعض السلع التي يمكن زيادة العرض منها إلى أجل غير مسمى، ولكن لا يمكن تقليلها بسرعة. هناك أشياء متينة للغاية بحيث تكون الكمية الموجودة دائمًا كبيرة جدًا مقارنة بالإنتاج السنوي. الذهب [ص 258] والمعادن الأكثر متانة هي أشياء من هذا النوع، وكذلك المنازل. قد يتضاءل المعروض من مثل هذه الأشياء على الفور عن طريق تدميرها؛ لكن القيام بذلك لا يمكن أن يكون في مصلحة المالك إلا إذا كان يحتكر السلعة، ويمكنه تعويض نفسه عن تدمير جزء من الشيء بزيادة قيمة الباقي. ومن ثم فإن قيمة مثل هذه الأشياء قد تظل لفترة طويلة منخفضة للغاية، إما بسبب زيادة العرض أو انخفاض الطلب، بحيث تتوقف تمامًا عن مواصلة الإنتاج؛ إن انخفاض العرض عن طريق التآكل هو عملية بطيئة للغاية بحيث تتطلب وقتًا طويلاً، حتى في ظل التوقف الكامل للإنتاج، لاستعادة القيمة الأصلية. خلال تلك الفترة، سيتم تنظيم القيمة من

خلال العرض والطلب فقط، وسترتفع بشكل تدريجي للغاية مع نضوب المخزون الموجود، حتى توجد مرة أخرى قيمة مجزية، ويستأنف الإنتاج مساره.

تقدر القيمة الإجمالية للذهب والفضة في العالم بشكل مختلف من 10.000.000.000 دولار إلى 14.000.000.000 دولار؛ في حين بلغ الإنتاج السنوي لكل من الذهب والفضة في العالم خلال عام 1882[211] كان 212.000.000 دولار فقط. يبلغ فقدان الذهب بسبب التآكل حوالي 1000/1 سنويًا، والفضة حوالي 700/1، لكن الكثير يعتمد على حجم العملة. إن التغير في الإنتاج السنوي للمعادن الثمينة لا يمكن أن يكون له تأثير ملموس على قيمتها إلا بعد فترة تسمح للتغير بالتأثير على الكمية الموجودة بطريقة مماثلة إلى حد ما لكميتها السابقة. ومع ذلك، يتم استهلاك كمية القمح المنتجة بالكامل تقريبًا بين فترات الحصاد؛ ويتحمل العرض السنوي نسبة كبيرة جدًا من الكمية الموجودة. وبالتالي فإن سعر القمح سيتأثر بشكل خطير جداً بالكمية القادمة من المنتج السنوي.

وأخيرا، هناك سلع، رغم أنها قابلة للزيادة أو النقصان إلى حد كبير وحتى غير محدود، فإن قيمتها لا تعتمد أبدا على أي شيء سوى الطلب والعرض. هذا هو الحال، على وجه الخصوص، مع سلعة العمل، التي تناولنا قيمتها بإسهاب في الكتاب السابق؛ وهناك العديد من الحالات التي سنجد فيها أنه من الضروري استدعاء هذا المبدأ لحل المسائل الصعبة المتعلقة بالقيمة التبادلية. وسوف يتجلى ذلك بشكل خاص عندما نتعامل مع القيم الدولية؛ أي شروط التبادل بين الأشياء المنتجة في بلدان مختلفة، أو، بشكل عام، في أماكن بعيدة.

5. السلع القابلة للتضاعف إلى أجل غير مسمى دون زيادة في التكلفة. قانون قيمة تكلفة الإنتاج.

عندما يكون إنتاج سلعة ما نتيجة للعمل والإنفاق، سواء كانت السلعة عرضة للتكاثر غير المحدود أم لا، فإن هناك حدًا أدنى للقيمة وهو الشرط الأساسي لإنتاجها بشكل دائم. القيمة في أي وقت معين هي نتيجة العرض والطلب، وهي دائمًا ما هو ضروري لإنشاء سوق للعرض الحالي. ولكن ما لم تكن هذه القيمة كافية لسداد تكاليف الإنتاج، ولتحمل، إلى جانب ذلك، توقع الربح العادي، فلن يستمر إنتاج السلعة. لن يستمر الرأسماليون في الإنتاج بشكل دائم بخسارة. عندما يكون من الواضح عدم تحقيق مثل هذا الربح، وإذا لم يسحب الناس رؤوس أموالهم فعليًا، فإنهم على الأقل يمتنعون عن استبدالها عند استهلاكها. ولذلك يمكن تسمية تكلفة الإنتاج، مع الربح العادي، بالسعر أو القيمة الضرورية لجميع الأشياء التي يصنعها العمل ورأس المال. لا أحد ينتج عن طيب خاطر في احتمال الخسارة.

عندما لا يتم تصنيع السلعة بواسطة العمل ورأس المال فحسب، بل يمكن صنعها بواسطتهما بكمية غير محددة، فإن هذه القيمة الضرورية، الحد الأدنى الذي يكتفي به المنتجون، هي أيضًا، إذا كانت المنافسة حرة ونشطة، الحد الأقصى الذي يمكنهم الحصول عليه. يمكن أن نتوقع. إذا كانت قيمة سلعة ما بحيث أنها تسدد تكاليف الإنتاج ليس فقط بالسعر المعتاد ولكن بمعدل أعلى من الربح، فإن رأس المال يندفع للمشاركة في هذا الربح الإضافي، وبزيادة المعروض من السلعة، يقلل من قيمتها. . وهذا ليس مجرد افتراض أو تخمين، بل هو حقيقة مألوفة لدى المطلعين على العمليات التجارية. كلما قدم خط جديد من الأعمال نفسه، مقدمًا أملًا في تحقيق أرباح غير عادية، وكلما يُعتقد أن أي تجارة أو تصنيع قائم يحقق ربحًا أكبر من المعتاد، فمن المؤكد أنه سيكون هناك في وقت قصير إنتاج أو استيراد كبير جدًا من [ص 260] فإن السلعة لا تدمر الربح الإضافي فحسب، بل تتجاوز بشكل عام العلامة،

وتخفض القيمة إلى مستوى منخفض جدًا كما كانت قد تم رفعها سابقًا إلى مستوى مرتفع جدًا، حتى يتم تصحيح العرض الزائد عن طريق إجمالي أو جزئي تعليق المزيد من الإنتاج. كما سبق وأشرت،[212]هذه الاختلافات في الكمية المنتجة لا تفترض أو تتطلب من أي شخص أن يغير وظيفته. أولئك الذين تزدهر أعمالهم، يزيدون إنتاجهم من خلال الاستفادة بشكل أكبر من ائتمانهم، في حين أن أولئك الذين لا يحققون الربح العادي، يقيدون عملياتهم، ويعملون لوقت قصير (في عبارة التصنيع). في هذا الوضع، يتم بالتأكيد وبسرعة تحقيق المساواة، ليس للأرباح، ولكن لتوقعات الربح، في المهن المختلفة.

كقاعدة عامة، تميل الأشياء إلى التبادل ببعضها البعض بقيم تمكن كل منتج من سداد تكلفة الإنتاج بالربح العادي؛ وبعبارة أخرى، فإن مثل هذا سيعطي لجميع المنتجين نفس معدل الربح على إنفاقهم. ولكن لكي يكون الربح متساويًا عندما تكون النفقات، أي تكلفة الإنتاج، متساوية، يجب أن تتبادل الأشياء بعضها بعضًا في المتوسط بنسبة تكاليف إنتاجها؛ فالأشياء التي تكون تكلفة إنتاجها واحدة، يجب أن تكون لها نفس القيمة.

لقد استخدم السيد ميل هنا تكلفة الإنتاج تمامًا تقريبًا بمعنى تكلفة العمالة، واستبعاد الربح (بينما يُدرج في الفصل التالي جزءًا من الربح في التحليل). سيكون من الجيد، من أجل التحديد، جمع العبارات أعلاه التي يصف فيها تكلفة الإنتاج: "ما لم تكن تلك القيمة كافية لسداد تكلفة الإنتاج، ولتحمل، إلى جانب ذلك، التوقع العادي للربح، فإن ولن يستمر إنتاج السلعة"؛ "لذلك يمكن تسمية تكلفة الإنتاج، مع الربح العادي، بالسعر أو القيمة الضرورية"؛ "إنها تسدد تكاليف الإنتاج، ليس فقط بالطريقة المعتادة، بل بمعدل ربح أعلى"؛ "تكلفة الإنتاج مع الربح العادي – وبعبارة أخرى، تلك التي تعطي لجميع المنتجين نفس معدل الربح على إنفاقهم"؛ "أن الربح قد يكون متساويًا عندما تكون النفقات، أي تكلفة الإنتاج، متساوية." هذه وجهة نظر تستخدم بشكل واضح تكلفة الإنتاج بمعنى الإنفاق على الرأسمالي، أو

تكلفة العمل. ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن يتغير الربح مع "تكلفة الإنتاج" إلا بمعنى أن هذا هو ما "يكلفه الرأسمالي" سلعة معينة؛ ولكن هذا هو تعريف السيد ميل لتكلفة العمالة. ومع ذلك، فمن المحير للغاية أن يتحدث في القسم التالي عن "القيمة الطبيعية، أي تكلفة الإنتاج". أعلاه، شملت القيمة تكلفة الإنتاج والأرباح أيضًا. وبعد أن أوضحنا ما هو مفهوم السيد ميل لتكلفة الإنتاج، سيبقى لنا في الفصل التالي أن نفكر فيما إذا كانت هناك وجهة نظر أخرى أكثر إرضاءً.

لقد أطلق آدم سميث وريكاردو على قيمة الشيء التي تتناسب مع تكلفة إنتاجه اسم قيمتها الطبيعية (أو سعرها الطبيعي). ويقصدون بذلك النقطة التي تتأرجح حولها القيمة، والتي تميل إليها دائمًا؛ القيمة المركزية، والتي، كما عبر عنها آدم سميث، تنجذب نحوها القيمة السوقية لشيء ما باستمرار؛ وأي انحراف عنه ليس إلا مخالفة مؤقتة، والتي، في لحظة وجودها، تحرك قوى تسعى إلى تصحيحها. وفي متوسط سنوات كافية لتمكين تعويض التذبذبات على أحد جانبي الخط المركزي بتلك الموجودة على الجانب الآخر، تتفق القيمة السوقية مع القيمة الطبيعية؛ ولكن نادرًا ما يتزامن معها تمامًا في أي وقت معين. يميل البحر في كل مكان إلى المستوى، لكنه لا يصل أبدًا إلى المستوى المحدد؛ دائمًا ما تضطرب الأمواج سطحه، وغالبًا ما تهتز بفعل العواصف. ويكفي أنه لا توجد نقطة، على الأقل في البحر المفتوح، أعلى بشكل دائم من أخرى. كل مكان مرتفع ومنخفض بالتناوب. لكن المحيط يحافظ على مستواه.

6. تؤكد قيمة هذه السلع، على المدى الطويل، تكلفة إنتاجها من خلال عملية العرض والطلب.

إن التأثير الكامن الذي تجعل قيم الأشياء تتطابق على المدى الطويل مع تكاليف الإنتاج هو التغير الذي كان سيحدث لولا ذلك في عرض السلعة. ويزداد العرض إذا

استمر الشيء في البيع فوق نسبة تكلفة إنتاجه، ويقل إذا انخفض إلى ما دون تلك النسبة.

إذا كان دولار واحد يغطي تكلفة صنع الأشياء بأسمائها الحقيقية، فعندما ترتفع قيمة الأشياء بأسمائها الحقيقية، بسبب الطلب المفاجئ، إلى دولار واحد وعشرة سنتات، يحصل المصنعون على ربح إضافي قدره عشرة سنتات. لا يمكن أن يظل هذا الأمر كذلك لفترة طويلة، لأن رؤوس أموال أخرى ستدخل إلى هذه الصناعة، وبالتالي يزيد العرض بحيث يمكن بيع الأشياء بأسمائها الحقيقية مقابل دولار واحد فقط؛ عندها سيحصل الجميع على متوسط الربح. وإذا انخفض السعر إلى تسعين سنتاً بسبب توقف الطلب على البستوني، فإن المصنعين سيخسرون عشرة سنتات عن كل واحدة يتم تصنيعها وبيعها.

عندئذ سيتوقفون عن القيام بأعمال تجارية خاسرة، وسيتم سحب رأس المال، ولن يتم تصنيع البستوني حتى يصبح العرض مناسبًا للنفقات اللازمة لتصنيعها (دولار واحد). وبهذه الطريقة، عندما يكون هناك انحراف للقيمة عن التكلفة العادية، تبدأ بحكم الواقع سلسلة من القوى التي تعيد القيمة تلقائيًا إلى تلك التكلفة. وهنا نرى مرة أخرى طبيعة القانون الاقتصادي: قد لا تتوافق القيمة في كثير من الأحيان تمامًا مع تكلفة الإنتاج، ولكن هناك ميل في جميع القيم للتوافق مع تلك التكلفة، وهم يطيعون هذا الاتجاه بشكل لا يقاوم. الجسم ذو الوزن لا يتحرك إلى الأسفل في جميع الظروف (قد يتم رمي الحجارة إلى الأعلى)، لكن قانون الجاذبية يظل صحيحًا.

ليست هناك حاجة إلى أن يكون هناك أي تغيير فعلي في العرض؛ وعندما يحدث ذلك، فإن التغيير، إذا كان دائمًا، لا يكون سببًا لتغير القيمة، بل نتيجة له. وإذا لم يكن من الممكن بالفعل زيادة العرض، فلن يؤدي أي انخفاض في تكلفة الإنتاج إلى انخفاض القيمة؛ ولكن ليس هناك بأي حال من الأحوال أي ضرورة لذلك. مجرد

الاحتمال غالبا ما يكون كافيا. فالتجار يدركون ما سيحدث، والمنافسة بينهم تجعلهم يتوقعون النتيجة عن طريق خفض السعر.

قبل أن يُعرف الضوء الكهربائي كوسيلة مجدية للإضاءة (في عام 1878)، تسببت مجرد إشاعة عن اختراع إديسون، قبل أن يتم الإعلان عنها، وقبل وقت طويل من أن يصبح عمليًا، في انخفاض خطير في أسعار مخزونات الغاز.

ولذلك، فمن الصحيح تمامًا القول إن قيمة الأشياء التي يمكن زيادتها كميًا عند الرغبة لا تعتمد (إلا عن طريق الصدفة، وخلال الوقت اللازم للإنتاج لضبط نفسه) على الطلب والعرض؛ بل على العكس من ذلك، فإن الطلب والعرض يعتمدان عليه. هناك طلب على كمية معينة من السلعة بقيمتها الطبيعية أو قيمتها الكلفة، ومع ذلك يسعى العرض على المدى الطويل إلى التوافق معها.

السيد كيرنز[213]يقول فيتلي: «إن عرض سلعة ما يميل دائمًا إلى التكيف مع الطلب عند السعر العادي. ويمكنني هنا أن أقول باختصار إنني أعني بالسعر العادي للسلعة ذلك السعر الذي يكفي، وليس أكثر من كاف، ليعطي المنتجين ما يعتبر الأجر المتوسط والمعتاد على مثل هذه التضحيات التي يتحملونها.

وعندما تفشل في أي وقت من الأوقات في الامتثال، فذلك إما بسبب سوء التقدير، أو بسبب تغيير في بعض عناصر المشكلة؛ إما في القيمة الطبيعية، أي في تكلفة الإنتاج، أو في الطلب من تغير الذوق العام، أو في عدد المستهلكين أو ثرواتهم. فإذا كانت قيمة مختلفة عن القيمة الطبيعية ضرورية لجعل الطلب مساوياً للعرض، فإن القيمة السوقية سوف تنحرف عن القيمة الطبيعية؛ ولكن إلى حين فقط، لأن الميل الدائم للعرض هو التكيف مع الطلب الذي وجدته التجربة موجودًا بالنسبة للسلعة عند بيعها بقيمتها الطبيعية. وإذا كان العرض أكثر أو أقل من هذا، فهذا يكون عرضيًا،

ويتيح إما أكثر أو أقل من معدل الربح العادي، وهو الأمر الذي لا يمكن أن يستمر على هذا النحو لفترة طويلة في ظل المنافسة الحرة والنشيطة.

للتلخيص: الطلب والعرض يحكمان قيمة كل الأشياء التي لا يمكن زيادتها إلى ما لا نهاية؛ إلا أنه حتى بالنسبة لها، عندما تنتجها الصناعة، هناك قيمة دنيا تحددها تكلفة الإنتاج. ولكن في كل الأشياء التي تسمح بالتضاعف إلى أجل غير مسمى، فإن الطلب والعرض يحددان فقط اضطرابات القيمة خلال فترة لا يمكن أن تتجاوز طول الفترة الزمنية اللازمة لتغيير العرض. وبينما يتحكمون على هذا النحو في تذبذبات القيمة، فإنهم هم أنفسهم يطيعون قوة متفوقة، تجعل القيمة تنجذب نحو تكلفة الإنتاج، والتي من شأنها أن تستقر وتبقيها هناك، إذا لم تنشأ باستمرار تأثيرات جديدة مزعجة تجعلها تنحرف مرة أخرى.

الفصل الثاني. التحليل النهائي لتكلفة الإنتاج.

1. العمل، العنصر الرئيسي في تكلفة الإنتاج.

تم تحديد العناصر المكونة لتكلفة الإنتاج في الجزء الأول من هذا الاستفسار.[214] تم العثور على مديرهم، والمدير الذي يكاد يكون الوحيد تقريبًا، هو حزب العمل. إن ما يكلفه إنتاج شيء ما منتجه، أو سلسلة منتجيه، هو العمل المبذول في إنتاجه. إذا اعتبرنا المنتج هو الرأسمالي الذي يحقق التقدم، فيمكن استبدال كلمة العمل بكلمة الأجر: فما يكلفه الإنتاج هو الأجر الذي كان عليه أن يدفعه. للوهلة الأولى، يبدو أن هذا مجرد جزء من إنفاقه، لأنه لم يدفع الأجور للعمال فحسب، بل زودهم أيضًا بالأدوات والمواد وربما المباني. لكن هذه الأدوات والمواد والمباني تم إنتاجها عن طريق العمل ورأس المال؛ وقيمتها، مثل قيمة السلعة التي تخضع لإنتاجها، تعتمد على تكلفة الإنتاج، التي يمكن أيضًا تحويلها إلى عمل.

إن تكلفة إنتاج القماش الجوخ لا تتكون بالكامل من أجور النساجين؛ والتي يتم دفعها وحدها مباشرة من قبل الشركة المصنعة للقماش. وتتكون أيضًا من أجور الغزالين وممشطي الصوف، ويمكن إضافة، الرعاة، والتي دفع صانع الملابس ثمنها جميعًا في ثمن الخيوط. وهو يتكون أيضًا من أجور البنائين وصانعي الطوب، والتي سددها في سعر عقد إنشاء مصنعه. وتتكون جزئيا من أجور صانعي الآلات، ومؤسسي الحديد، وعمال المناجم. ويجب أن يضاف إلى هؤلاء أجور الناقلين الذين ينقلون أيًا من وسائل وأدوات الإنتاج إلى المكان الذي ستستخدم فيه، والمنتج نفسه إلى المكان الذي سيباع فيه.

يتم هنا التأكيد، في الكلمات المذكورة أعلاه، على الرأي القائل بأن تكلفة الإنتاج، في رأي السيد ميل، تم النظر إليها بالكامل من وجهة نظر الرأسمالي، وكانت مماثلة لتكلفة العمل بالنسبة للرأسمالي.

ولذلك، فإن قيمة السلع تعتمد بشكل أساسي (سنرى الآن ما إذا كانت تعتمد فقط) على كمية العمل اللازمة لإنتاجها، بما في ذلك في فكرة الإنتاج فكرة النقل إلى السوق. ولكن بما أن تكلفة الإنتاج بالنسبة للرأسمالي ليست العمل بل الأجور، وبما أن الأجور قد تكون أكبر أو أقل، مع بقاء كمية العمل هي نفسها، فيبدو أن قيمة المنتج لا يمكن تحديدها فقط من خلال الكمية. العمل، ولكن بالكمية والأجر، ويجب أن تعتمد هذه القيم جزئيًا على الأجور.

والآن فإن علاقة شيء بشيء آخر لا يمكن أن تتغير بأي سبب يؤثر عليهما على حد سواء. إن ارتفاع الأجور العامة أو انخفاضها هو حقيقة تؤثر على جميع السلع بنفس الطريقة، وبالتالي لا يوجد سبب لتبادلها فيما بينها بنسبة واحدة بدلا من نسبة أخرى. على الرغم من عدم وجود ارتفاع عام في القيم، إلا أنه يوجد شيء اسمه ارتفاع عام في الأسعار. بمجرد أن نشكل فكرة القيم بشكل واضح، نرى أن الأجور المرتفعة أو المنخفضة لا يمكن أن تكون لها علاقة بها؛ لكن أن الأجور المرتفعة تؤدي إلى ارتفاع الأسعار، هو رأي شائع ومنتشر على نطاق واسع.

إن حجم الخطأ الذي ينطوي عليه هذا الاقتراح لا يمكن رؤيته بدقة إلا عندما نأتي إلى نظرية المال؛ في الوقت الحاضر، لا نحتاج إلا إلى القول إنه إذا كان هذا صحيحًا، فلن يكون هناك شيء اسمه زيادة حقيقية في الأجور؛ لأنه إذا لم يكن من الممكن أن ترتفع الأجور دون حدوث ارتفاع متناسب في أسعار كل شيء، فإنها لا يمكن أن ترتفع على الإطلاق لأي غرض جوهري. ويجب أن نتذكر أيضًا أن الأسعار المرتفعة العامة، حتى لو افترضنا وجودها، لا يمكن أن تكون ذات فائدة للمنتج أو التاجر، باعتباره كذلك؛ فإنهم إذا زادوا عوائد ماله، زادوا بنفس الدرجة [ص 266] في جميع نفقاته. لا

يوجد أسلوب يستطيع الرأسماليون من خلاله تعويض أنفسهم عن ارتفاع تكلفة العمالة، من خلال أي إجراء على القيم أو الأسعار. ولا يمكن منعه من أخذ تأثيره في الأرباح المنخفضة. فإذا حصل العمال حقًا على المزيد، أي حصلوا على إنتاج عمل أكثر، فيجب أن تبقى نسبة أقل من أجل الربح.

2. تؤثر الأجور على القيم، فقط إذا كانت مختلفة في الوظائف المختلفة؛ "المجموعات غير المتنافسة"

ومع ذلك، على الرغم من أن الأجور العامة، سواء كانت مرتفعة أو منخفضة، لا تؤثر على القيم، إلا أنه إذا كانت الأجور أعلى في عمل ما من عمل آخر، أو إذا ارتفعت أو انخفضت بشكل دائم في عمل ما دون أن تفعل ذلك في وظائف أخرى، فإن هذه التفاوتات تؤثر بالفعل على قيم. فالأشياء، على سبيل المثال، التي يصنعها العمل الماهر، تتبادل مقابل إنتاج كمية أكبر بكثير من العمل غير الماهر، لا لسبب إلا لأن أجر العمل أعلى. لقد لاحظنا من قبل أن صعوبة الانتقال من فئة واحدة من الوظائف إلى طبقة متفوقة إلى حد كبير قد جعلت حتى الآن أجور جميع فئات العمال التي يفصلها عن بعضها البعض أي حاجز واضح تعتمد أكثر مما قد يفترض على العمال. زيادة عدد السكان في كل طبقة على حدة، وأن عدم المساواة في أجور العمل أكبر بكثير مما يمكن أن يوجد إذا أمكن جعل منافسة العمال بشكل عام تؤثر عمليا على كل عمل خاص. ويترتب على ذلك أن الأجور في مختلف الأعمال لا ترتفع أو تنخفض في وقت واحد، بل تكون، لفترة قصيرة، بل وأحيانا لفترات طويلة، مستقلة تقريبا عن بعضها البعض. من الواضح أن كل هذه الفوارق تغير التكلفة النسبية لإنتاج السلع المختلفة، وبالتالي ستكون ممثلة بالكامل في قيمتها الطبيعية أو المتوسطة.

ويعد هذا مرة أخرى اعترافًا واضحًا بتأثير نظرية السيد كيرنز حول "المجموعات غير المتنافسة".[215]

الأجور تدخل في القيمة. إن الأجور النسبية للعمل اللازم لإنتاج سلع مختلفة تؤثر على قيمتها بقدر ما تؤثر على الكميات النسبية للعمل. [ص 267] صحيح أن الأجور المطلقة المدفوعة ليس لها أي تأثير على القيم؛ ولكن لا يوجد لديه الكمية المطلقة للعمل. وإذا تباين ذلك في وقت واحد وبشكل متساو في جميع السلع، فلن تتأثر القيم. على سبيل المثال، إذا تمت زيادة الكفاءة العامة لكل العمل، بحيث يمكن إنتاج جميع الأشياء دون استثناء بنفس الكمية كما كان من قبل وبكمية أقل من العمل، فلن يظهر أي أثر لهذا النقص العام في تكلفة الإنتاج في قيم السلع.

3. الربح عنصر في تكلفة الإنتاج.

حتى الآن من العمل أو الأجور كعنصر في تكلفة الإنتاج. ولكننا في تحليلنا، في الكتاب الأول، لمستلزمات الإنتاج، وجدنا أن فيه عنصرا ضروريا آخر غير العمل. هناك أيضًا رأس المال؛ وبما أن هذا نتيجة الامتناع، فإن الإنتاج أو قيمته يجب أن يكون كافيًا لمكافأة ليس فقط كل العمل المطلوب، بل أيضًا امتناع جميع الأشخاص الذين تم من خلالهم دفع أجور مختلف فئات العمال. والرجوع من الامتناع هو الربح. والربح، كما رأينا أيضًا، ليس فقط الفائض المتبقي للرأسمالي بعد تعويضه عن إنفاقه، ولكنه لا يشكل، في معظم الحالات، جزءًا غير مهم من الإنفاق نفسه. كان على صانع الكتان، الذي يتكون جزء من نفقاته من شراء الكتان والآلات، أن يدفع في ثمنها ليس فقط أجور العمل الذي يزرع به الكتان ويصنع الآلات، بل أيضًا أرباح العمل. والزارع، وصانع الكتان، وعامل المناجم، ومؤسس الحديد، وصانع الآلات.

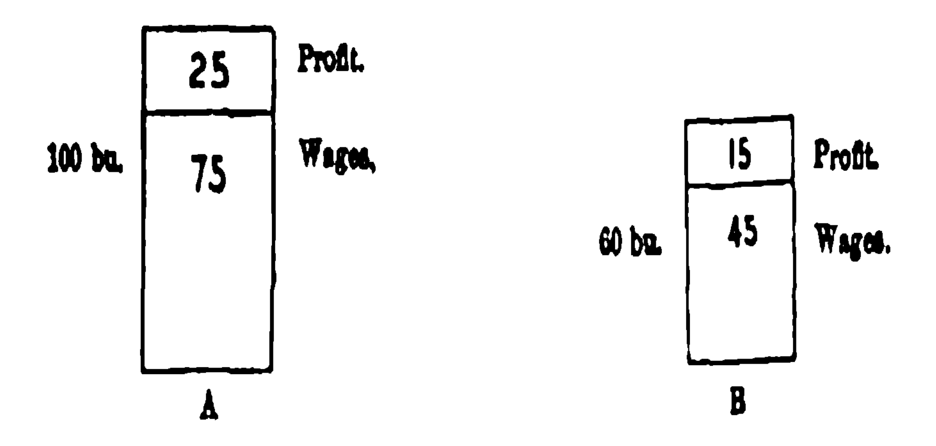
كل هذه الأرباح، بالإضافة إلى أرباح الغزال نفسه، دفعها الحائك مرة أخرى في سعر مادته – خيوط الكتان؛ ومعهم أرباح مجموعة جديدة من صانعي الآلات، وعمال المناجم وعمال الحديد الذين زودوهم بموادهم المعدنية. وتشكل كل هذه التطورات

جزءا من تكلفة إنتاج الكتان. ولذلك فإن الأرباح، وكذلك الأجور، تدخل في تكاليف الإنتاج التي تحدد قيمة المنتج.

4. تكلفة الإنتاج ممثلة بشكل صحيح بالتضحية، أو التكلفة، للعامل وكذلك للرأسمالي؛ علاقة هذا المفهوم بتكلفة العمل.

في مناقشة تكلفة العمالة ، وجد السيد ميل أن سلف المنتج المباشر لا تتألف فقط من الأجور، ولكن أيضًا من الأدوات والمواد وما إلى ذلك، والتي كان يشمل سعرها أرباح الرأسمالي المساعد الذي قدم الإنتاج. رأس المال لصنع هذه الأدوات، وما إلى ذلك. ولكن، إذا كان سيتم تمرير خط تقسيم عبر كل هذه التطورات، وفصل الأجور عن الأرباح، فقد حث على أنه إذا كان جميع الرأسماليين (المساعدين والمباشرين على حد سواء) واحدًا، فإن جميعهم يمكن اعتبار تقدم الرأسمالي بمثابة أجور. لم تشكل الأرباح جزءًا من الإنفاق على الرأسماليين في التحليل السابق. وهذا يبدو صحيحا بما فيه الكفاية. ولكنه يقترح الآن أن نفقات المنتجين المباشرين يجب أن تشمل أرباح الرأسمالي المساعد. وأكثر من هذا، فإن السيد ميل يشمل الآن التكلفة التي يتحملها الرأسمالي ربح الرأسمالي المباشر. على سبيل المثال، في تصويره لصناعة الكتان، لا يشمل فقط ربح رأس المال المساعد العامل في الغزل والنسيج، بل يشمل أيضًا ربح الرأسمالي المباشر والأخير، صانع الكتان. ويشمل ذلك في تكلفة إنتاج السلعة ربحاً لا يتحقق إلا بعد إنتاج السلعة.

لقد حان الوقت الآن لإعطاء فكرة أكثر صحة عن تكلفة الإنتاج. ويعترف الجميع، على سبيل المثال، بأن "تكلفة إنتاج" القمح أقل في الولايات المتحدة منها في إنجلترا. على سبيل المثال، إذا كان بإمكان ثلاثة رجال برأس مال قدره مائة دولار أن ينتجوا على قطعة أرض، أ، في الولايات المتحدة مائة بوشل من القمح، فسيحدث أن نفس الرجال ورأس المال لن ينتجوا سوى ستين بوشلًا على الأرض ، ب، في إنجلترا.



إذن، باللغة العادية، نقول إن تكلفة الإنتاج في إنجلترا أكبر منها في الولايات المتحدة، لأن نفس العمل ورأس المال هنا ينتجان مائة مكيال مقابل ستين في إنجلترا؛ أو ما يرقى إلى نفس الشيء، أن العمالة ورأس المال الأقل يمكن أن ينتجا ستين بوشل في الولايات المتحدة مقارنة بستين بوشل في إنجلترا. إذا افترضنا أن ربع المحصول هو ربح، وثلاثة أرباع مخصصة للأجور في كلا البلدين، فإن مائة دولار من رأس المال في الولايات المتحدة تتلقى خمسة وعشرين بوشلًا من الربح، بينما في إنجلترا لا تتلقى سوى خمسة عشر بوشلًا؛ ويتلقى الرجال الثلاثة كأجور في الولايات المتحدة خمسة وعشرين بوشلًا لكل منهم، بينما في إنجلترا يحصل كل منهم على خمسة عشر بوشلًا فقط. أول استنتاج مهم يجب تقديمه هو أنه عندما تكون تكلفة الإنتاج منخفضة، تكون الأجور والأرباح مرتفعة. إن الإنتاجية العالية للصناعات الاستخراجية في الولايات المتحدة هي السبب وراء ارتفاع الأجور والأرباح هنا مقارنة بالدول الأقدم.

والسؤال المهم الثاني الآن هو هل تكلفة الإنتاج تتكون من الأجور والأرباح، وهل صحيح أن التكلفة ترتفع مع ارتفاع الأجور والأرباح؟ بالتأكيد لا. إن الأجور والأرباح أعلى في الولايات المتحدة مما هي عليه في إنجلترا، ولكن ليس هناك من هو ساذج إلى حد القول بأن تكلفة إنتاج القمح (كما هو موضح أعلاه) أعلى هنا منها هناك.

ولأن تكلفة إنتاج القمح أقل في الولايات المتحدة، فإن الأجور والأرباح المقاسة بالقمح أعلى هنا مما هي عليه في إنجلترا. ولذلك، لا يمكن التسليم، كما يوضح السيد ميل، بأن تكلفة الإنتاج تتكون من الأجور والأرباح. عندما نتحدث عن زيادة تكلفة إنتاج سلعة معينة، فإننا نعني أن إنتاجها يتطلب عمالة ورأس مال أكثر من ذي قبل؛ وانخفاض تكلفة الإنتاج، حيث أنه يتطلب عمالة ورأس مال أقل من ذي قبل؛ ويعني بـ "المزيد من العمل" أن نوعية معينة من العمل يتم بذلها لفترة أطول أو أقصر، وبـ "المزيد من رأس المال" الذي يتم فيه استخدام كمية أكبر أو أقل من الثروة التي يتم الامتناع عنها لفترة أطول أو أقصر؛ أو، بعبارة أخرى، أن العمال والرأسماليين يخضعون إلى حد ما للتضحية في المجهود والامتناع، على التوالي، من أجل تحقيق نتيجة معينة. هذه هي المساهمة في تكلفة الإنتاج التي قدمها السيد كيرنز، والتي تم تعريفها بإيجاز على النحو التالي: "في حالة العمل، فإن تكلفة إنتاج سلعة معينة سيتم تمثيلها بعدد متوسط العمال العاملين في إنتاجها - فيما يتعلق ب في الوقت نفسه، كان عليهم أن يتحملوا خطورة العمل ودرجة المخاطرة التي ينطوي عليها - مضروبة في مدة عملهم. في مبدأ الامتناع عن ممارسة الجنس، المبدأ مشابه؛ "وتقدر الأضحية بمقدار المال الذي امتنع عنه، ويؤخذ على قدر المخاطرة، ويضرب في مدة الامتناع".[216]

إن وجهة النظر هذه لتكلفة الإنتاج تأخذ في الاعتبار، في عملية الإنتاج، ما لا يشمله السيد ميل، أي التكلفة أو التضحية الحقيقية التي يتحملها العامل والرأسمالي على حد سواء. قد يكون من الجيد إذن أن نذكر علاقات تكلفة الإنتاج، بالمعنى الأفضل، بالقيمة.

وفي داخل المجموعات المتنافسة، حيث يوجد حرية اختيار العمل ورأس المال لاختيار المهن الأكثر ربحية، فإن أصعب الوظائف وأكثرها بغيضة سوف تحصل على أفضل الأجور، وستكون الأجور والأرباح متناسبة مع التضحية المتضمنة في كل حالة.

فإذا كان الأمر كذلك فإن المبلغ المدفوع من الأجور والأرباح يمثل التضحيات في كل حالة. [ص 270] الآن، الناتج الإجمالي لصناعة ما هو المصدر الذي تُسحب منه الأجور والأرباح: وبالتالي، يجب أن يختلف إجمالي الأجور والأرباح بتغير قيمة المنتج الإجمالي. إذا كانت القيمة الإجمالية أقل من المبلغ الكافي حتى الآن لدفع الأجور والأرباح المعطاة، فسيتم دفع البعض بشكل متناسب أقل من تضحياتهم. ولذلك فإن قيمة السلعة، ضمن المجموعة المتنافسة، يجب أن تتوافق مع تكاليف الإنتاج. على سبيل المثال، (أ)، إذا كانت القيمة في أي وقت بحيث لا تعطي العامل المعادل المعتاد لتضحيته، فإنه سيغير عمله إلى آخر داخل المجموعة حيث يمكنه الحصول عليه؛ (ب) إذا كانت حصة الرأسمالي غير كافية في أي وقت لمنحه المكافأة المعتادة مقابل امتناعه، فإنه سيغير استثمار رأسماله. لذلك، ضمن الحدود التي تسمح بالمنافسة الحرة بين العمل ورأس المال، يجب أن تتوافق القيمة مع تكلفة الإنتاج.

ولكن الأمر ليس كذلك بالنسبة لمنتجات المجموعات الصناعية غير المتنافسة. وكما أوضح السيد ميل، فإن العمل لا ينتقل بحرية من عمل إلى آخر؛ ويجب القول أن رأس المال لا يتحرك أيضًا، على الرغم من أنه أكثر استعدادًا للتحرك من العمل إلى حد كبير. في بلد كبير وقليل الاستقرار، لا يتحرك رأس المال بحرية في كامل مساحة الصناعة؛ ولو حدث ذلك، فإن معدلات الربح المختلفة لن تكون هي السائدة، كما نعلم جميعا، في الولايات المتحدة. والآن، كما ذكرنا سابقاً، فإن القيمة الإجمالية للسلع الناتجة عن جهود كل مجموعة من المنتجين هي المصدر الذي تُستمد منه الأجور والأرباح. ويختلف إجمالي الأجور والأرباح في كل صناعة باختلاف قيمة المنتجات الإجمالية. لكن هذه القيمة الإجمالية تعتمد على ما ستستبدل به من منتجات المجموعات الأخرى؛ أي أن هذه القيمة تعتمد على الطلب المتبادل لمجموعة واحدة على سلع المجموعات الأخرى، مقارنة بطلب المجموعات الأخرى على منتجاتها. على سبيل المثال، على الرغم من أن تكلفة الإنتاج منخفضة في المجموعة (أ)، إذا كان الطلب من المجموعات الخارجية قويًا، فإن القيمة التبادلية

لمنتجات (أ) سترتفع، وسيحصل (أ) على المزيد من السلع الأخرى في المقابل؛ وهذا يعني أن إجمالي الإنتاج كبير، ولكن الزيادة الثانية، الناشئة عن قيمة تبادلية أعلى، يجب تقاسمها بين العمال والرأسماليين في الفئة أ. قبل بضع سنوات، في الفترة من 1878 إلى 1879 تقريبًا، ارتفعت قيمة القمح في الولايات المتحدة بسبب الطلب المتزايد من أوروبا، حيث كان الحصاد ناقصًا بشكل غير عادي. لم يكن هناك انخفاض في إنتاجية الصناعة الزراعية في الولايات المتحدة للتسبب في زيادة الأسعار؛ لكن الطلب النسبي للمجموعات الصناعية الأخرى على القمح، وهو منتج الصناعة الزراعية، أدى إلى رفع القيمة التبادلية للقمح، وبالتالي زيادة المكافآت الصناعية لأولئك الذين يعملون كعمال ورأسماليين في الزراعة. لذلك [ص 271] يجب أن نستنتج أنه نظرًا لعدم وجود حركة حرة للعمالة ورأس المال بين المجموعات غير المتنافسة، فإن الأجور والأرباح قد تظل دائمًا بمعدلات لا تتوافق مع التضحية الفعلية أو تكلفة العمل ورأس المال في مجموعات مختلفة؛ ومن ثم فإن منتجاتها لا تتبادل فيما بينها بما يتناسب مع تكاليف إنتاجها. الطلب المتبادل هو قانون قيمتها.

سيقال، على الفور، أن المفهوم السابق لتكلفة الإنتاج يتعارض تمامًا مع لغة رجال الأعمال العمليين. وهم يتحدثون باستمرار عن ارتفاع الأجور أو انخفاضها على أنها تزيد من تكاليف الإنتاج، أو تؤثر على قدرتهم على التنافس مع الأجانب. لذا فإن الاستخدام العالمي يتضمن أساسًا للحقيقة يتطلب الاهتمام. إن الأجور تمثل التكلفة التي يتحملها الرأسمالي، أي الجزء الرئيسي من النفقات التي ينفقها من أجل الحصول على عائد معين؛ لكننا رأينا هذا بالفعل، ونطلق عليه، في لغة الاقتصاد السياسي، "تكلفة العمل" بالنسبة للرأسمالي. عندما يستخدم عالم الأعمال عبارة تكلفة الإنتاج، فإنه يستخدمها بمعنى تكلفة العمالة، كما أوضحنا حتى الآن. وعندما يجبرهم المضربون على دفع المزيد من الأجور، فإنهم يقولون إن ذلك يزيد من "تكلفة إنتاجهم"، أي تكلفة حصولهم على منتجاتهم، ويؤثر ذلك على أرباحهم. وهذا

سيبين أنه لا يوجد أي اعتراض، بمعناه الحقيقي، على عبارة تكلفة الإنتاج، الناشئة عن سوء استخدامها في اللغة المشتركة للأعمال.

ومع ذلك، فإن العلاقة الحقيقية بين المفهوم الصحيح لتكلفة الإنتاج وتكلفة العمالة تستحق الاهتمام. وهي تلامس تكلفة العمالة من خلال أحد عناصرها الذي يسمى "كفاءة العمالة". كلما كانت الصناعة أكثر إنتاجية، كلما ارتفعت أجورها وأرباحها، وفي هذه المرحلة بالضبط ينبغي إيلاء المزيد من الاهتمام لعلاقات العمل ورأس المال. إذا أمكن زيادة الإنتاجية، فمن الممكن زيادة الأجور وكذلك زيادة الأرباح.

إن الفهم الصحيح لفكرة أنه حيث تكون تكلفة الإنتاج منخفضة الأجور والأرباح مرتفعة، يلقي بفيض من الضوء على العديد من المسائل الصناعية في الولايات المتحدة. وفيما يتعلق بتكلفة العمل، كما بينت، فهذا يعني أنه إذا كان من الممكن إنتاج السلع بتضحية أقل للعمل ورأس المال عن طريق استخدام الآلات والعمليات الجديدة، فإن الأجور الأعلى تتوافق مع انخفاض الأسعار. سعر المنتج المحدد. وهو ما يفسر حقيقة أنه بفضل المهارة أو الموارد الطبيعية، يمكن للعمالة، على الرغم من أجورها الأعلى بكثير، أن تنتج سلعًا أرخص من العمال الذين يتقاضون أجوراً أقل. السيد براسي[217]وقد أشار إلى أن الأجور الإنجليزية أعلى مما هي عليه في القارة؛ ومع ذلك، يمكن لإنجلترا، من خلال انخفاض تكلفة الإنتاج، بسبب المهارة والموارد الطبيعية وما إلى ذلك، أن تنتج عددًا أكبر بكثير من السلع مقابل نفقات معينة (مع الحفاظ على معدل ربحها المعتاد) يمكنها عمومًا أن تبيعها بسعر أقل من سعرها. المنافسون الذين يستخدمون عمالة أرخص. وتنطبق نفس الملاحظات على الولايات المتحدة؛ ولكن سيتم مناقشة مسألة المنافسة الأجنبية (الكتاب الثالث، الفصل. العشرين) بعد أن درسنا التجارة الدولية والقيم.

«وقد يكون من الجيد هنا أن نذكر بدقة ما يجب أن يُفهم من «تقلبات السوق»، على أنها مختلفة عن تلك التغيرات في الأسعار العادية التي كنا ندرسها. إن السعر

العادي، كما رأينا، محكوم، وفقا لظروف الحالة [فيما يتعلق بما إذا كانت هناك منافسة صناعية حرة أم لا]، بأحد السببين أو أكثر: تكلفة الإنتاج والطلب المتبادل. وبالتالي فإن التغير في السعر العادي هو التغيير الذي يكون نتيجة لتغيير في واحد أو آخر من هذه الشروط. وطالما ظل الشرط المحدد – سواء كان تكلفة الإنتاج أو الطلب المتبادل – ثابتًا، فيجب اعتبار السعر العادي ثابتًا؛ ولكن، مع بقاء السعر العادي ثابتًا، فإن سعر السوق (الذي يعتمد، كما رأينا، يعتمد على رأي التجار الذين يحترمون حالة العرض والطلب فيما يتعلق بسلعة معينة) قد يخضع للتغيير - قد ينحرف، أي إلى مثلا، إما صعودا أو هبوطا عن المستوى الطبيعي. مثل هذه التغيرات في الأسعار، التي تحدث بينما تظل ظروف الإنتاج الدائمة غير متأثرة، لا يمكن إلا أن تكون مؤقتة، وتستدعي إلى العمل، كما تفعل، قوى تميل في الوقت نفسه إلى استعادة الحالة الطبيعية للأشياء: لذلك يمكن وصفها بشكل صحيح بأنها "تقلبات من السوق." "

5. عندما تختلف الأرباح من توظيف إلى آخر، أو موزعة على فترات زمنية غير متساوية، فإنها تؤثر على القيم وفقًا لذلك.

غير أن القيمة، كونها نسبية بحتة، لا يمكن أن تعتمد على الأرباح المطلقة، ولا على الأجور المطلقة، بل على الأرباح النسبية فقط. إن الأرباح العامة المرتفعة لا يمكن أن تكون، مثل الأجور العامة المرتفعة، سببا للقيم العالية، لأن القيم العامة المرتفعة هي سخافة وتناقض. وبقدر ما تدخل الأرباح في تكاليف إنتاج جميع الأشياء، فإنها لا تستطيع أن تؤثر على قيمة أي شيء. ولا يمكن أن يكون لها أي تأثير على القيمة إلا من خلال دخولها بدرجة أكبر في تكلفة إنتاج بعض الأشياء أكثر من غيرها.

ومع ذلك، فإن الأرباح قد تدخل بشكل أكبر في ظروف إنتاج سلعة ما أكثر من غيرها، حتى لو لم يكن هناك فرق في معدل الربح بين الوظيفتين. قد يُطلب من السلعة

الواحدة تحقيق ربح خلال فترة زمنية أطول من الأخرى. والمثال الذي يتم من خلاله توضيح هذه الحالة عادة هو مثال النبيذ. لنفترض أن كمية من النبيذ وكمية من القماش، تم إنتاجهما بكميات متساوية من العمل، وأن العمل مدفوع بنفس المعدل. والقماش لا يتحسن بالحفظ؛ النبيذ يفعل. لنفترض أنه للحصول على الجودة المطلوبة، يجب الاحتفاظ بالنبيذ لمدة خمس سنوات. ولن يحتفظ المنتج أو التاجر بها إلا إذا تمكن في نهاية خمس سنوات من بيعها بمبلغ يزيد كثيرا عن القماش بما يصل إلى ربح خمس سنوات متراكم بفائدة مركبة. تم صنع النبيذ والقماش بنفس النفقات الأصلية. إذن، هذه هي الحالة التي لا تتوافق فيها القيم الطبيعية، نسبيًا لبعضها البعض، لسلعتين مع تكلفة إنتاجهما وحدها، بل مع تكلفة إنتاجهما بالإضافة إلى شيء آخر - إلا إذا كان ذلك بالفعل من أجل عمومية في التعبير، فإننا ندرج الربح الذي يتنازل عنه تاجر النبيذ خلال السنوات الخمس، في تكلفة إنتاج النبيذ، معتبرين إياه نوعًا من النفقات الإضافية، بالإضافة إلى سلفه الأخرى، التي ينفق عليها يجب تعويضه في النهاية.

فيما يتعلق بتكلفة الإنتاج باعتبارها كميات العمل والامتناع المطلوبة في الإنتاج، وليس كما يراها السيد ميل، باعتبارها مبالغ الأجور والأرباح، فإن ما ورد أعلاه هو ببساطة حالة حيث، في إنتاج النبيذ، هناك وقت أطول مدة الامتناع عنها في إنتاج القماش. إذا كانت هناك حركة حرة للعمالة ورأس المال بين الصناعتين، فسوف يتبادلان بعضهما البعض بما يتناسب مع التضحيات المعنية؛ لكي يُستبدل الخمر بالمزيد من القماش، لأنه كانت هناك ذبائح أكثر. نفس التفسير ينطبق أيضًا على الرسم التوضيحي التالي:

جميع السلع التي تصنعها الآلات تشبه، على الأقل بشكل تقريبي، النبيذ في المثال السابق. ومقارنة بالأشياء التي يتم تصنيعها بالكامل بالعمل المباشر، فإن الأرباح تدخل بشكل أكبر في تكاليف إنتاجها. لنفترض أن سلعتين، A وB، تتطلب كل منهما سنة لإنتاجها، عن طريق رأس المال الذي سنشير إليه في هذه المناسبة بالمال،

ولنفترض أنه يبلغ 1000 جنيه إسترليني. يتم تصنيع "أ" بالكامل من خلال العمل المباشر، حيث يتم إنفاق مبلغ الألف جنيه إسترليني بالكامل بشكل مباشر على الأجور. يتم تصنيع B عن طريق العمل الذي يكلف 500 جنيه استرليني وآلة تكلف 500 جنيه استرليني، والآلة تتهالك بسبب الاستخدام لمدة عام واحد. ستكون السلعتان لهما نفس القيمة تمامًا، والتي إذا حسبت نقدًا، وإذا كانت الأرباح 20 في المائة سنويًا، ستكون 1200 جنيه إسترليني. ولكن من هذا الـ 1200 جنيه، في حالة (أ)، يكون الربح 200 جنيه فقط، أو السدس؛ بينما في حالة (ب)، لا يوجد مبلغ 200 جنيه إسترليني فحسب، بل ما يصل إلى 500 جنيه إسترليني (سعر الآلة) يتكون من أرباح صانع الآلة؛ والذي، إذا افترضنا أن الآلة أيضًا استغرقت عامًا لإنتاجها، يكون مرة أخرى السدس. بحيث أنه في حالة (أ) فإن سدس العائد الإجمالي فقط هو ربح، بينما في (ب) لا يشتمل عنصر الربح على سدس الكل فحسب، بل سدسًا إضافيًا لجزء كبير.

ومن النسبة غير المتساوية التي تدخل فيها الأرباح، في مختلف الأعمال، في دفعات الرأسمالي، وبالتالي في العائدات التي يطلبها، تنشأ نتيجتان فيما يتعلق بالقيمة. (1). الأول هو أن السلع لا يتم تبادلها بنسبة مجرد كميات العمل اللازمة لإنتاجها؛ ولا حتى لو سمحنا بالمعدلات غير المتساوية التي يتم بها الأجر الدائم لأنواع العمل المختلفة.

(2.) والنتيجة الثانية هي أن كل ارتفاع أو انخفاض في الأرباح العامة سيكون له تأثير على القيم. ليس بالفعل عن طريق رفعها أو خفضها بشكل عام (وهو الأمر الذي، كما قلنا كثيرًا، تناقض ومستحيل)، ولكن عن طريق تغيير النسبة التي تتأثر بها قيم الأشياء بالفترات الزمنية غير المتساوية التي يحقق فيها الربح الربح. ومن المقرر. عندما يكون هناك شيئين، على الرغم من عملهما المتساوي، لهما قيمة غير متساوية لأن أحدهما مطلوب منه أن يحقق ربحًا لعدد أكبر من السنوات أو الأشهر من الآخر، فإن هذا الفرق في القيمة سيكون أكبر عندما تكون الأرباح أكبر، وأقل

عندما تكون الأرباح أكبر. هم أقل. إن النبيذ الذي يجب أن يدر ربحًا لمدة خمس سنوات أكثر من القماش سوف يفوقه في القيمة أكثر بكثير إذا كانت الأرباح أربعين في المائة مما لو كانت عشرين في المائة فقط.

ويترتب على ذلك أنه حتى الارتفاع العام في الأجور، عندما ينطوي على زيادة حقيقية في تكلفة العمل، فإنه يؤثر إلى حد ما على القيم. ولا يؤثر عليهم بالطريقة المفترضة بشكل مبتذل، من خلال تربيتهم عالميًا؛ لكن الزيادة في تكلفة العمل تؤدي إلى انخفاض الأرباح، ومن ثم تخفض في قيمتها الطبيعية الأشياء التي تدخل فيها الأرباح بنسبة أكبر من المتوسط، وترفع الأشياء التي تدخل فيها بنسبة أقل من المتوسط. إن جميع السلع التي تلعب الآلات دورًا كبيرًا في إنتاجها، خاصة إذا كانت الآلة متينة للغاية، تنخفض قيمتها النسبية عندما تنخفض الأرباح؛ أو ما يعادل ذلك أن الأشياء الأخرى ترتفع قيمتها بالنسبة لها. يتم التعبير عن هذه الحقيقة أحيانًا بعبارات أكثر معقولية من الصوت، بالقول إن ارتفاع الأجور يرفع قيمة الأشياء التي يصنعها العمل مقارنة بتلك التي تصنعها الآلات. لكن الأشياء التي تصنعها الآلات، مثلها مثل أي أشياء أخرى، تصنعها العمل – أي العمل الذي صنع الآلة نفسها – والفرق الوحيد هو أن الأرباح تدخل بشكل أكبر إلى حد ما في إنتاج الأشياء التي تستخدم فيها الآلات، على الرغم من أن العنصر الرئيسي في الإنفاق لا يزال هو العمل.

6. العناصر العرضية في تكلفة الإنتاج؛ الضرائب والإيجار الأرضي.

تتكون تكلفة الإنتاج من عدة عناصر، بعضها ثابت وعالمي، والبعض الآخر عرضي. العناصر العامة لتكلفة الإنتاج هي أجور العمل وأرباح رأس المال. العناصر العرضية هي الضرائب، وأي تكلفة إضافية ناجمة عن ندرة قيمة بعض المتطلبات. إلى جانب العناصر الطبيعية والضرورية في تكلفة الإنتاج – العمل والأرباح – هناك عناصر أخرى مصطنعة وغير رسمية، مثل الضريبة على سبيل المثال. وتشكل الضرائب

المفروضة على الجنجل والشعير جزءا من تكلفة إنتاج هذه المواد بقدر ما تشكل أجور العمال. إن النفقات التي يفرضها القانون، وكذلك تلك التي تفرضها طبيعة الأشياء، يجب تعويضها بالربح العادي من قيمة المنتج، وإلا فلن يستمر إنتاج الأشياء. لكن تأثير الضرائب على القيمة يخضع لنفس الشروط التي يخضع لها تأثير الأجور والأرباح. ليست الضرائب العامة هي التي تنتج التأثير، بل الضرائب التفاضلية. فإذا خضعت جميع المنتجات للضريبة بحيث تأخذ نسبة متساوية من جميع الأرباح، فإن القيم النسبية لن تتأثر بأي حال من الأحوال. فإذا فُرضت ضريبة على عدد قليل من السلع فقط، فإن قيمتها سترتفع؛ وإذا ترك عدد قليل منها فقط دون ضرائب، فإن قيمتها ستنخفض.

لكن الحالة التي تعمل فيها قيمة الندرة بشكل رئيسي على إضافة تكلفة الإنتاج هي حالة العوامل الطبيعية. وعندما لا يتم تخصيصها، وتكون متاحة للاستيلاء عليها، فإنها لا تدخل في تكلفة الإنتاج، إلا في حدود العمل الذي قد يكون ضروريًا لتهيئتها للاستخدام. وحتى عندما يتم الاستيلاء عليها، فإنها لا تحمل قيمة (كما رأينا بالفعل) من مجرد حقيقة الاستيلاء، ولكن فقط من الندرة - أي من محدودية العرض. ولكن من المؤكد أيضًا أنها غالبًا ما تحمل قيمة الندرة.

ولا يمكن لأحد أن ينكر أن الإيجار يدخل أحياناً في تكاليف الإنتاج [غير المنتجات الزراعية]. إذا اشتريت أو استأجرت قطعة أرض، وقمت ببناء مصنع للقماش عليها، فإن إيجار الأرض يشكل بشكل قانوني جزءًا من نفقات الإنتاج الخاصة بي، والتي يجب أن يسددها المنتج. وبما أن جميع المصانع مبنية على الأرض، ومعظمها في أماكن تكون فيها الأرض ذات قيمة خاصة، فإن الإيجار المدفوع لها يجب، في المتوسط، أن يعوض بقيم جميع الأشياء المصنوعة في المصانع. وبأي معنى، صحيح أن الإيجار لا يدخل في تكلفة الإنتاج أو يؤثر على قيمة الإنتاج الزراعي، وهو ما سنوضحه في الفصل التالي.

هذه العناصر العرضية في تكلفة الإنتاج، مثل الضرائب والتأمين والإيجار الأرضي وما إلى ذلك، يجب اعتبارها مجرد زيادة في كمية رأس المال اللازمة للعملية المشاركة في إنتاج معين، وبالتالي يؤدي إلى زيادة تكلفة الإنتاج، لأنه إما أن يكون هناك المزيد من الامتناع، أو الامتناع عن ممارسة الجنس لفترة أطول، ليتم مكافأته. ومن ثم، فإن هذه العناصر، إذا لم تكن عالمية (أو مشتركة بين جميع المواد)، فإنها ستؤثر على القيمة التبادلية للسلع، حيثما توجد منافسة حرة.

الفصل الثالث. الإيجار وعلاقته بالقيمة.

1. السلع المعرضة للتضاعف لأجل غير مسمى، ولكن ليس بدون زيادة في التكلفة. قانون قيمتها وتكلفة الإنتاج في الظروف الحالية غير المواتية.

لقد بحثنا في القوانين التي تحدد قيمة فئتين من السلع – الطبقة الصغيرة التي، كونها محدودة بكمية محددة، تتحدد قيمتها بالكامل حسب الطلب والعرض، باستثناء أن تكلفة إنتاجها (إن وجدت) تشكل الحد الأدنى الذي لا يمكنهم الانخفاض إليه بشكل دائم؛ والطبقة الكبيرة، التي يمكن مضاعفتها حسب الرغبة بالعمل ورأس المال، والتي تحدد تكلفة إنتاجها الحد الأقصى وكذلك الحد الأدنى الذي يمكنهم التبادل به بشكل دائم (إذا كانت هناك منافسة حرة).

ولكن لا يزال هناك نوع ثالث من السلع التي يجب أخذها بعين الاعتبار: تلك التي لا تكون لها تكاليف إنتاج واحدة، بل عدة تكاليف إنتاج؛ والتي يمكن دائمًا زيادتها من حيث الكمية بالعمل ورأس المال، ولكن ليس بنفس القدر من العمل ورأس المال؛ والتي يمكن إنتاج الكثير منها بتكلفة معينة، ولكن كمية إضافية لا تخلو من تكلفة أكبر.

وتشكل هذه السلع طبقة وسطى، تشترك في طابع كل من السلعتين الأخريين. وأهمها المنتجات الزراعية. لقد سبق أن أشرنا بإسهاب إلى الحقيقة الأساسية المتمثلة في أن مضاعفة العمل في الزراعة، التي توفر أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا، لا يؤدي إلى مضاعفة الإنتاج؛ أنه إذا كانت هناك حاجة إلى كمية متزايدة من الإنتاج، فسيتم الحصول على العرض الإضافي بتكلفة أكبر من التكلفة الأولى. حيث أن مائة أرباع الذرة هي كل ما هو مطلوب حاليًا من أراضي قرية معينة، إذا

كان النمو السكاني يجعل من الضروري زراعة مائة أرباع أخرى، إما عن طريق تفتيت الأراضي غير المزروعة الآن، أو عن طريق زراعة أكثر تفصيلاً من الأرض المحراثة بالفعل، فإن المائة الإضافية، أو جزء منها، على الأقل، قد تكلف ضعف أو ثلاثة أضعاف تكلفة العرض السابق لكل ربع.

إذا تم جمع كل الأرباع المائة الأولى بنفس التكلفة (أفضل الأراضي المزروعة فقط)، وإذا تم تعويض هذه التكلفة بالربح العادي بسعر 20 شلنًا. والربع، فإن السعر الطبيعي للقمح، ما دام لا يتطلب الأمر أكثر من تلك الكمية، سيكون عشرين شلنا. ولا يمكن أن يرتفع أو ينخفض عن هذا السعر إلا بسبب تقلبات الفصول، أو غيرها من التغيرات العرضية في العرض. ولكن إذا زاد عدد سكان المنطقة، فسيأتي الوقت الذي ستكون فيه هناك حاجة إلى أكثر من مائة ربع لإطعامهم. يجب أن نفترض أنه لا يوجد إمكانية الوصول إلى أي إمدادات أجنبية. ومن خلال الافتراض، لا يمكن إنتاج أكثر من مائة ربع في المنطقة، إلا إذا تم إما عن طريق زراعة أراضٍ أسوأ، أو تغيير نظام الثقافة إلى نظام أكثر تكلفة.

ولن يتم تنفيذ أي من هذه الأمور دون ارتفاع الأسعار. وهذا الارتفاع في الأسعار سوف يحدث تدريجياً بسبب الطلب المتزايد. وطالما ارتفع السعر، لكنه لم يرتفع بما يكفي لسداد تكلفة إنتاج كمية إضافية بالربح العادي، فإن القيمة المتزايدة للعرض المحدود تشترك في طبيعة قيمة الندرة. لنفترض أنه لن يكون من المناسب زراعة ثاني أفضل أرض، أو أرض من الدرجة الثانية من البعد، مقابل عائد أقل من 25 شلنًا. الربع؛ وأن هذا السعر ضروري أيضًا لتعويض العمليات الباهظة الثمن التي يمكن من خلالها زيادة الإنتاج من الأراضي ذات الجودة الأولى. فإذا كان الأمر كذلك فإن السعر سيرتفع من خلال زيادة الطلب حتى يصل إلى 25 شلناً. وسيكون هذا هو السعر الطبيعي الآن؛ كونه السعر الذي بدونه لن يتم إنتاج الكمية التي يطلبها المجتمع بهذا السعر. ومع ذلك، عند هذا السعر، يمكن للمجتمع أن يستمر لبعض

الوقت لفترة أطول؛ وربما يستمر الأمر إلى الأبد، إذا لم يزد عدد السكان. السعر، بعد أن وصل إلى تلك النقطة، لن يتراجع مرة أخرى بشكل دائم (على الرغم من أنه قد ينخفض مؤقتًا بسبب الوفرة العرضية)؛ ولن يتقدم أكثر من ذلك، طالما أن المجتمع يستطيع الحصول على العرض الذي يحتاجه دون زيادة ثانية في تكلفة الإنتاج.

في الحالة المفترضة، فإن الأجزاء المختلفة من توريد الذرة لها تكاليف إنتاج مختلفة. على الرغم من أن العشرين أو الخمسين أو المائة وخمسين أرباعًا إضافية قد تم إنتاجها بتكلفة متناسبة مع 25 شلنًا، إلا أن المائة أرباع الأصلية سنويًا لا تزال تنتج بتكلفة متناسبة فقط مع العشرينات. وهذا أمر بديهي، إذا تم إنتاج العرض الأصلي والإضافي على نوعية مختلفة من الأرض. وهذا صحيح أيضًا إذا تم إنتاجهما على نفس الأرض. لنفترض أن الأرض ذات الجودة الأفضل، والتي أنتجت مائة أرباع بسعر 20 شلنًا، قد تم تحويلها إلى إنتاج مائة وخمسين شلنًا من خلال عملية باهظة الثمن، والتي لن يكون من الممكن القيام بها دون سعر 25 شلنًا.

التكلفة التي تتطلب 25 ثانية. تم تكبدها من أجل خمسين أرباعًا فقط: كان من الممكن أن يستمر إنتاج المائة الأولى إلى الأبد بالتكلفة الأصلية، ومع الاستفادة من تلك الكمية من الارتفاع الكامل في السعر الناجم عن الطلب المتزايد: لذلك لا أحد فيتحملون النفقة الإضافية من أجل الخمسين الإضافية، ما لم يدفعوا وحدهم كاملها. لذلك، سيتم إنتاج الخمسين بسعرها الطبيعي، بما يتناسب مع تكلفة إنتاجها؛ بينما ستجلب المئة الأخرى الآن 5 ثوانٍ. أي أكثر بمقدار الربع من سعرها الطبيعي، أي من السعر المقابل لتكلفة إنتاجها المنخفضة والكافي لتعويضها.

وإذا كان إنتاج أي جزء، ولو أصغر جزء، من العرض يتطلب كشرط ضروري سعراً معيناً، فسيتم الحصول على هذا السعر لجميع الباقي. نحن لا نستطيع شراء رغيف أرخص من الآخر لأن الذرة التي صنع منها، والتي تنمو في تربة أكثر ثراء، تكلف المزارع أقل. ومن ثم، فإن قيمة السلعة (أي أنها طبيعية، والتي هي نفسها مع

متوسط قيمتها) يتم تحديدها من خلال تكلفة ذلك الجزء من العرض الذي يتم إنتاجه وتقديمه إلى السوق بأكبر تكلفة. وهذا هو قانون القيمة للثالث من الفئات الثلاث التي تنقسم إليها جميع السلع.

2. عندما يتم إنتاج هذه السلع في ظروف أكثر ملاءمة، فإنها تحقق إيجارًا يساوي فرق التكلفة.

إذا حصل الجزء من الإنتاج الذي تم إنتاجه في أكثر الظروف غير المواتية على قيمة تتناسب مع تكلفة إنتاجه؛ جميع الحصص التي يتم جمعها في ظروف أكثر ملاءمة، [ص 280]، التي تباع كما يجب أن تفعل بنفس القيمة، تحصل على قيمة أكبر من نسبة تكلفة إنتاجها.

ومع ذلك، فإن أصحاب تلك الأجزاء من الإنتاج يتمتعون بامتياز؛ يحصلون على قيمة تدر عليهم أكثر من الربح العادي. وتعتمد الميزة على امتلاك عامل طبيعي ذي نوعية خاصة، مثل، على سبيل المثال، أرض أكثر خصوبة من تلك التي تحدد القيمة العامة للسلعة؛ وعندما لا يكون هذا العامل الطبيعي مملوكًا لهم، فإن الشخص الذي يملكه يكون قادرًا على أن ينتزع منهم، في شكل إيجار، كل المكاسب الإضافية المستمدة من استخدامه. وهكذا وصلنا إلى طريق آخر إلى قانون الإيجار، الذي تناولناه في الفصل الختامي من الكتاب الثاني. والريع، كما نرى مرة أخرى، هو الفرق بين العوائد غير المتساوية لأجزاء مختلفة من رأس المال المستخدم في الأرض. ومهما كان الفائض الذي ينتجه أي جزء من رأس المال الزراعي، بما يتجاوز ما يتم إنتاجه بنفس الكمية من رأس المال على أسوأ التربة، أو في ظل أسلوب الزراعة الأكثر تكلفة، والذي تجبره متطلبات المجتمع الحالية على اللجوء إليه، فمن الطبيعي أن يتم دفع هذا الفائض. كأيجار من رأس المال هذا لمالك الأرض التي يستخدمها.

مناقشة الإيجار هنا تتبع بالكامل من وجهة نظر القيمة، بينما قبل (الكتاب الثاني، الفصل. سادسا) تم التوصل إلى قانون الإيجار من خلال تحديد كمية الأراضي بسبب تأثير السكان. في الحالة الأولى، تم تحديد الإيجار والإنتاج بالكيال. من خلال تقديم السعر الآن (كرمز مناسب للقيمة)، بدلاً من زيادة متطلبات السكان المنفصلة في توضيحنا عن المستخدمة (ص.240) سنرى كيف أن نفس العملية، بالنظر إليها فقط فيما يتعلق بالقيمة، تقودنا إلى نفس القانون:

د		ج		ب		أ	السعر للبوشل.
6 بوشل		12 بوشل		18 بوشل		24 بوشل	
القيمة الإجمالية للمنتج.	إيجار.	القيمة الإجمالية للمنتج.	إيجار.	القيمة الإجمالية للمنتج.	إيجار.	القيمة الإجمالية للمنتج.	
....	....	....	....	....	0.00 دولار	24.00 دولارًا	1.00 دولار
....	....	....	0.00 دولار	24.00 دولارًا	8.00 دولار	32.00 دولارًا	1.33 دولار
....	0.00 دولار	24.00 دولارًا	12.00 دولارًا	36.00 دولارًا	24.00 دولارًا	48.00 دولارًا	2.00 دولار

24.00 دولارًا	24.00 دولارًا	48.00 دولارًا	48.00 دولارًا	72.00 دولارًا	72.00 دولارًا	96.00 دولارًا	4.00 دولار

[ص 281]

لقد اعتقد الاقتصاديون السياسيون منذ فترة طويلة، ومن بين الآخرين حتى آدم سميث، أن إنتاج الأرض يكون دائمًا بقيمة احتكارية، لأنه (قالوا)، بالإضافة إلى المعدل العادي للربح، فإنه ينتج دائمًا شيئًا إضافيًا للإيجار . وهذا نرى الآن أنه خاطئ. لا يمكن لشيء ما أن يكون بقيمة احتكارية عندما يكون من الممكن زيادة عرضه إلى حد غير محدد إذا كنا فقط على استعداد لتحمل التكلفة.

طالما أن هناك أي أرض صالحة للزراعة، والتي لا يمكن زراعتها بشكل مربح على الإطلاق بالسعر الحالي، فلا بد من وجود أرض أفضل قليلاً، والتي ستدر الربح العادي، ولكنها لا تسمح بأي شيء للإيجار: وتلك الأرض، إذا كان داخل حدود المزرعة، فسيتم زراعته بواسطة المزارع؛ إذا لم يكن الأمر كذلك، فربما من قبل المالك، أو من قبل شخص آخر يعاني. ومن النادر أن تكون هناك بعض هذه الأراضي، على الأقل، قيد الزراعة.

ولذلك فإن الإيجار لا يشكل أي جزء من تكلفة الإنتاج التي تحدد قيمة الإنتاج الزراعي. إن الأرض أو رأس المال الذي يعيش في ظروف غير مواتية بين أولئك الذين يعملون بالفعل، لا يدفع أي إيجار، وتحدد تلك الأرض أو رأس المال تكلفة الإنتاج التي تنظم قيمة الإنتاج بأكمله. وهكذا، فإن الريع، كما رأينا بالفعل، ليس سببًا للقيمة، بل هو ثمن الامتياز الذي يمنحه عدم المساواة في عوائد الأجزاء المختلفة من الإنتاج الزراعي للجميع باستثناء الجزء الأقل تفضيلاً.

باختصار، لا يؤدي الإيجار إلا إلى مساواة أرباح مختلف رؤوس الأموال الزراعية، من خلال تمكين مالك الأرض من الاستيلاء على جميع المكاسب الإضافية الناجمة عن تفوق المزايا الطبيعية. إذا أجمع جميع الملاك على التنازل عن إيجارهم، فإنهم سينقلونه إلى المزارعين، دون أن يستفيد المستهلك؛ لأن السعر الحالي للذرة سيظل شرطًا لا غنى عنه لإنتاج جزء من العرض الحالي، وإذا حصل جزء على هذا السعر، فإن الكل سيحصل عليه.

وبالتالي، فإن الإيجار، ما لم تتم زيادته بشكل مصطنع عن طريق القوانين التقييدية، لا يشكل عبئًا على المستهلك: فهو لا يرفع سعر الذرة، ولا يشكل ضررًا على الجمهور إلا بقدر ما لو كانت الدولة قد احتفظت به، أو فرض ما يعادلها في شكل ضريبة على الأراضي، لكان من الممكن أن يكون صندوقًا ينطبق على الميزة العامة بدلاً من الميزة الخاصة.

وبالتالي، فإن تأميم الأرض لن يفيد الطبقات العاملة قيد أنملة من خلال خفض أسعار المنتجات الغذائية أو الزراعية لهم، أو لأي مستهلك.

3. إيجار المناجم والثروة السمكية والإيجار الأرضي للمباني وحالات الكسب المماثلة للإيجار.

إن الإنتاج الزراعي ليس السلع الوحيدة التي لها عدة تكاليف إنتاج مختلفة في وقت واحد، والتي، نتيجة لهذا الاختلاف، وبالتناسب معه، تتحمل ريعا. الألغام هي أيضا مثال. يتم الحصول على جميع أنواع المواد الخام تقريبًا المستخرجة من باطن الأرض – المعادن، والفحم، والأحجار الكريمة، وما إلى ذلك – من مناجم تختلف اختلافًا كبيرًا في الخصوبة – أي أنها تنتج كميات مختلفة جدًا من المنتج لنفس الكمية من العمل والعمل. عاصمة.

وربما تكون هناك حالات يستحيل فيها استخلاص من وريد معين، في زمن معين، أكثر من كمية معينة من الخام، لأنه لا يوجد سوى سطح محدود من الوريد المكشوف، يمكن أن يتواجد عليه أكثر من عدد معين. لا يمكن توظيف العمال في وقت واحد. ولكن هذا لا ينطبق على جميع الألغام.

في مناجم الفحم، على سبيل المثال، يجب البحث عن سبب آخر للتقييد. في بعض الحالات، يحد الملاك من الكمية التي يتم جمعها، حتى لا يتم استنفاد المنجم بسرعة كبيرة؛ وفي حالات أخرى، يقال إن هناك مجموعات من المالكين، للحفاظ على السعر الاحتكاري عن طريق الحد من الإنتاج. مهما كانت الأسباب، فالحقيقة هي أن مناجم ذات درجات مختلفة من الثراء تعمل، وبما أن قيمة المنتج يجب أن تكون متناسبة مع تكلفة الإنتاج في أسوأ المناجم (الخصوبة والوضع معًا)، فمن الأفضل مما يتناسب مع ذلك من الأفضل.

إن جميع المناجم التي تتفوق في إنتاجها على أسوأ المناجم التي تم تصنيعها فعليا سوف تنتج بالتالي ريعا مساويا للفائض. وقد تسفر عن المزيد؛ وأسوأ منجم قد يؤدي في حد ذاته إلى ريع. نظرًا لكون المناجم قليلة نسبيًا، فإن صفاتها لا تتدرج بلطف مع بعضها البعض، كما تفعل صفات الأرض؛ وقد يكون الطلب على نحو يبقي قيمة الإنتاج أعلى بكثير من تكلفة الإنتاج في أسوأ منجم يعمل الآن، دون أن يكون كافيا لتشغيل منجم أسوأ. خلال هذه الفترة، يكون المنتج بالفعل في قيمة ندرة.

مصايد الأسماك هي مثال آخر. لا يتم الاستيلاء على مصايد الأسماك في البحار المفتوحة، ولكن مصايد الأسماك في البحيرات أو الأنهار تكون كذلك دائمًا تقريبًا، وكذلك الأمر بالنسبة لأحواض المحار أو مناطق الصيد الخاصة الأخرى على السواحل. يمكننا أن نأخذ مصايد سمك السلمون كمثال للفصل بأكمله. بعض الأنهار أكثر إنتاجية لسمك السلمون من غيرها. ومع ذلك، لا يمكن لأي منها، دون

استنفادها، أن يوفر أكثر من طلب محدود للغاية. ومن ثم، فإن جميع الآخرين، إذا تم الاستيلاء عليهم، سيتحملون إيجارًا مساوٍ لقيمة تفوقهم.

وفي حالة المناجم ومصائد الأسماك على حد سواء، فإن النظام الطبيعي للأحداث يكون عرضة للتوقف عن طريق افتتاح منجم جديد، أو مصايد أسماك جديدة، ذات جودة أعلى من بعض تلك المستخدمة بالفعل. في هذه الحالة، عندما تعدل الأمور نفسها بشكل دائم، ستكون النتيجة أن حجم الصفات التي تزود السوق سيتم تقليصه عند الطرف الأدنى، في حين سيتم إدخال إدراج جديد في المقياس عند نقطة أعلى. ; وأسوأ منجم أو مصايد أسماك قيد الاستخدام - ذلك الذي ينظم ريع الصفات المتفوقة وقيمة السلعة - سيكون منجمًا أو مصايد أسماك ذات جودة أفضل من تلك التي تم تنظيمها من قبل.

لن يكون الإيجار الأرضي للمبنى، أو إيجار الحديقة أو المنتزه الملحق به، أقل من الإيجار الذي يمكن أن تتحمله نفس الأرض في الزراعة، ولكن قد يكون أكبر من هذا بمبلغ غير محدد؛ يكون الفائض إما في الاعتبار الجمال أو الراحة، وغالبًا ما تتكون الراحة من تسهيلات فائقة لتحقيق مكاسب مالية. عادةً ما تكون المواقع ذات الجمال الرائع محدودة العرض، وبالتالي، إذا كان الطلب عليها كبيرًا، فهي ذات قيمة ندرة. المواقع المتفوقة فقط من حيث الراحة تخضع لقيمتها للمبادئ العادية للإيجار. إن إيجار الأرض لمنزل في قرية صغيرة لا يزيد إلا قليلاً عن إيجار قطعة أرض مماثلة في الحقول المفتوحة.

لنفترض أن الأنواع المختلفة من الأراضي تمثلها الأبجدية؛ أن أولئك الذين هم أقل من O لا يدفعون إيجارًا زراعيًا، وأن جميع الأراضي تزداد خصوبة وموقعًا مع اقترابنا من بداية الأبجدية، ولكنها تستخدم في الزراعة حتى K؛ أن أعلى من K جميعها تستخدم بشكل أكثر ربحية لأغراض البناء، أي:

أ، ب، ج، ... | ك، ل، م، ن، يا، | ... س، ص، ض.

والآن سيتم اختيار الأرض لأغراض البناء بغض النظر عن خصوبتها للأغراض الزراعية. ولن يكون صحيحاً، كما قد يظن البعض، أنه لن يتم استخدام أي أرض للبناء حتى تدفع إيجاراً أرضياً أكبر من أعظم إيجار زراعي تدفعه أي قطعة أرض. ليس صحيحًا، على سبيل المثال، إذا تم اختيار N لقطعة أرض للبناء، فإنه يجب أن يدفع إيجارًا أرضيًا يصل إلى الإيجار الزراعي لـ K، وهي الأراضي الأكثر خصوبة المزروعة زراعيًا. ويجب عليها أن تدفع إيجارًا أرضيًا أعلى فقط مما ستدفعه هي نفسها، إذا تمت زراعته. من الضروري فقط أن تدفع أكثر مما تدفعه نفس الأرض (ليست أفضل) كإيجار إذا تم استخدامها في الزراعة فقط.

ويمكن تحليل إيجارات الرصيف، والرصيف، وغرفة الميناء، والطاقة المائية، والعديد من الامتيازات الأخرى، على مبادئ مماثلة. لنأخذ على سبيل المثال حالة براءة الاختراع أو الامتياز الحصري لاستخدام عملية يتم من خلالها تقليل تكلفة الإنتاج. إذا استمر تنظيم قيمة المنتج من خلال تكلفة أولئك الذين يضطرون إلى الاستمرار في العملية القديمة، فإن صاحب البراءة سيحقق ربحًا إضافيًا يساوي الميزة التي تمتلكها عمليته على عمليتهم. وهذا الربح الإضافي يشبه في الأساس الإيجار، وفي بعض الأحيان يتخذ شكله، حيث يسمح صاحب براءة الاختراع للمنتجين الآخرين باستخدام امتيازه مقابل دفعة سنوية.

إن المكاسب الإضافية التي يحصل عليها أي منتج أو تاجر من خلال المواهب المتفوقة في العمل، أو الترتيبات التجارية المتفوقة، هي من نوع مماثل إلى حد كبير. فإذا كان جميع منافسيه يتمتعون بنفس المزايا، واستخدموها، فإن المنفعة تنتقل إلى عملائهم من خلال انخفاض قيمة السلعة؛ فهو لا يحتفظ بها إلا لنفسه لأنه قادر على أن يسوق سلعته إلى السوق بتكلفة أقل، في حين أن قيمتها تحددها تكلفة أعلى.[219]

4. ملخص لقوانين القيمة لكل فئة من فئات السلع الثلاث.

يمكن الآن تقديم ملخص عام لقوانين القيمة، حيث توجد حرية حركة العمالة ورأس المال، باختصار في الشكل التالي:

للقيمة التبادلية ثلاثة شروط وهي: 1. المنفعة، أو القدرة على إشباع الرغبة 2.(U). صعوبة التحصيل (د) والتي بموجبها يوجد ثلاث فئات من السلع.3. قابلية النقل.

أما الشرط الثاني فهو ثلاثة أقسام: 1. تلك محدودة العرض – على سبيل المثال، الصور القديمة أو المواد المحتكرة. أولئك الذين يكون عرضهم قابلاً للزيادة إلى أجل غير مسمى عن طريق استخدام العمالة ورأس المال.3. أولئك الذين يتم الحصول على إمداداتهم بتكلفة متزايدة تدريجياً، بموجب قانون تناقص الغلة.

ومن بين تلك محدودة العرض، يتم تنظيم قيمتها حسب الطلب والعرض. الحد الوحيد هو U.

من بين أولئك الذين يمكن زيادة عرضهم إلى أجل غير مسمى، يتم تنظيم قيمتهم الطبيعية والدائمة من خلال تكلفة الإنتاج، ويتم تنظيم قيمتها المؤقتة أو السوقية من خلال الطلب والعرض، وتتأرجح حول تكلفة الإنتاج (التي تتكون من مقدار العمالة والامتناع عن ممارسة الجنس). مطلوب).

أما أولئك الذين يتم الحصول على إمداداتهم بتكلفة متزايدة تدريجيًا، فإن قيمتها الطبيعية يتم تنظيمها من خلال تكلفة الإنتاج لذلك الجزء من الكمية الكاملة من إجمالي الكمية المطلوبة، والتي يتم إحضارها إلى السوق بأكبر تكلفة، وقيمتها السوقية هي ينظمها الطلب والعرض (كما في الفئة 2).

إذا لم تكن هناك منافسة حرة بين الصناعات، فإن قيمة تلك السلع التي قيل في التصنيف أعلاه أنها تعتمد على تكلفة الإنتاج، ستخضع لقانون الطلب المتبادل.

الفصل الرابع. من المال.

1. وظائف المال الثلاث: قاسم مشترك للقيمة، ووسيلة للتبادل، و"معيار للقيمة".

بعد أن شرعنا حتى الآن في التحقق من القوانين العامة للقيمة، دون تقديم فكرة النقود (إلا في بعض الأحيان للتوضيح)، فقد حان الوقت لأن نضيف هذه الفكرة وننظر في الطريقة التي يتم بها تطبيق مبادئ التبادل المتبادل للسلع. تتأثر باستخدام ما يسمى وسيلة التبادل.

كما البروفيسور جيفونز كما أشار، يؤدي المال ثلاث خدمات متميزة، يمكن أن يفصلها العقل، وتستحق تعريفًا وتفسيرًا منفصلاً:

1. مقياس مشترك، أو قاسم مشترك، للقيمة.

2. وسيلة للتبادل.

3. معيار القيمة.

فا ووكر,[221]ومع ذلك، يقول: "إن المال هو وسيلة التبادل. كل ما يؤدي هذه الوظيفة، يفعل هذا العمل، هو المال، بغض النظر عن المادة التي صنع منها.... إن الذي يعمل المال هو المال.»

(.1) [إذا لم يكن لدينا المال] فإن [الإزعاج] الأول والأكثر وضوحًا سيكون الحاجة إلى مقياس مشترك للقيم ذات الأنواع المختلفة. إذا كان لدى الخياط معاطف فقط، وأراد شراء خبز أو حصان، فسيكون من الصعب جدًا التأكد من كمية الخبز التي

يجب أن يحصل عليها مقابل معطف، أو عدد المعاطف التي يجب أن يعطيها مقابل الحصان. ويجب أن يبدأ الحساب من جديد على بيانات مختلفة في كل مرة يقايض فيها معاطفه بنوع مختلف من السلعة، ولا يمكن أن يكون هناك سعر حالي أو عروض أسعار منتظمة للقيمة. نظرًا لأنه من الأسهل بكثير مقارنة الأطوال المختلفة من خلال التعبير عنها [ص 287] بلغة مشتركة هي القدم والبوصة، فمن الأسهل بكثير مقارنة القيم عن طريق لغة مشتركة [بالدولار والسنتات].

إن الحاجة إلى قاسم مشترك للقيم (وهو مصطلح ممتاز قدمه ستورتش)، يمكن بموجبه تخفيض قيم جميع السلع الأخرى ومقارنتها، هي حاجة كبيرة بقدر ما يحتاجه سكان مختلف ولايات الولايات المتحدة. يجب أن تكون هناك لغة مشتركة كوسيلة يمكن من خلالها إيصال الأفكار إلى الأمة بأكملها. قد يكون لدى رجل حصانًا، ويرغب في مقارنة قيمته ببعض المصطلحات الشائعة بقيمة منزله، على الرغم من أنه قد لا يرغب في بيعه أيضًا. لا يمكن أن يكون هناك تقييم من قبل الدولة لفرض الضرائب لولا هذا القاسم المشترك، أو سجل القيمة.

(2.) الوظيفة الثانية هي وظيفة وسيلة التبادل. والفرق بين هذه الوظيفة والقاسم المشترك للقيمة هو أن الأخير يقيس القيمة، أما الأول فينقل القيمة. فالرجل الذي يملك الحصان، بعد أن قاس قيمته بالمقارنة بشيء معين، قد يرغب الآن في استبداله بأشياء أخرى. وهذا يكشف عن الحاجة إلى صفة أخرى في المال.

إن مضايقات المقايضة كبيرة جدًا لدرجة أنه بدون وسائل أكثر ملاءمة لإجراء التبادلات، لم يكن من الممكن أن يتم تقسيم الوظائف إلى أي مدى كبير. قد يتضور الخياط، الذي ليس لديه سوى المعاطف، جوعا قبل أن يتمكن من العثور على أي شخص لديه خبز ليبيعه ويريد معطفا: علاوة على ذلك، فهو لا يريد من الخبز في المرة الواحدة ما يساوي معطفا، ولا يمكن للمعطف أن يفعل ذلك. يتم تقسيمها. لذلك، يجب على كل شخص أن يسارع في جميع الأوقات إلى التخلص من سلعته

مقابل أي شيء، على الرغم من أنه قد لا يتناسب مع احتياجاته المباشرة، إلا أنه يكون مطلوبًا بشكل كبير وعام، ويمكن تقسيمه بسهولة، حتى يكون متأكدًا من ذلك. من القدرة على شراء ما تم عرضه للبيع به. الشيء الذي يختار الناس الاحتفاظ به عند إجراء عمليات الشراء يجب أن يكون شيئًا لا يتدهور بالاحتفاظ به، إلى جانب كونه قابلاً للتقسيم ومرغوبًا به عمومًا. وهذا يقلل من الاختيار لعدد صغير من المقالات.

تُفسَّر هذه الحاجة جيدًا بالحقائق التالية التي قدمها البروفيسور جيفونز: «منذ عدة سنوات، قامت الآنسة زيلي، ، مغنية مسرح ليريك في باريس، بجولة احترافية حول العالم، وأقامت حفلًا موسيقيًا في الجمعية. جزر. في مقابل بث مباشر من "نورما" وبعض الأغاني الأخرى، كان عليها أن تحصل على الجزء الثالث من الإيصالات. وعند إحصائها، وجد أن حصتها تتكون من ثلاثة خنازير، وثلاثة وعشرين ديكًا روميًا، وأربعة وأربعين دجاجة، وخمسة آلاف جوز هند، بالإضافة إلى كميات كبيرة من الموز والليمون والبرتقال. لكن في جزر المجتمع، كانت القطع النقدية نادرة جدًا؛ وبما أن الآنسة لم تكن قادرة على استهلاك أي جزء كبير من الإيصالات بنفسها، فقد أصبح من الضروري في هذه الأثناء إطعام الخنازير والدواجن بالفاكهة.

(3.) الوظيفة الثالثة المرغوبة للنقود هي ما يُطلق عليه عادة "معيار القيمة". ربما تم التعبير عن هذا بشكل أفضل بواسطة FA Walker باعتباره "معيار المدفوعات المؤجلة". ويعود وجودها إلى الرغبة في الحصول على وسيلة لمقارنة القوة الشرائية لسلعة ما في وقت ما مع قوتها الشرائية في وقت آخر بعيد؛ أي أنه بالنسبة للعقود الطويلة، قد تكون التبادلات بنسب ثابتة في بداية العقود وفي نهايتها. ولا فرق بين هذه الوظيفة والوظيفة الأولى إلا ما هو ناشئ عن تقدم الزمن. وفي نفس الزمان والمكان، يرد "معيار القيمة" في القاسم المشترك للقيمة.

مقياس القيمة،[224] بالمعنى العادي للكلمة قياس، يعني شيئًا يمكننا من خلال مقارنته أن نتأكد من قيمة أي شيء آخر. وعندما نعتبر، علاوة على ذلك، أن القيمة في حد ذاتها نسبية، وأن هناك شيئين ضروريين لتكوينها، بشكل مستقل عن الشيء الثالث الذي يقيسها، فيمكننا تعريف مقياس القيمة على أنه شيء، بمقارنته مع أي شيئين. وأشياء أخرى، يمكننا أن نستنتج قيمتها بالنسبة لبعضها البعض.

وبهذا المعنى، فإن أي سلعة ستكون بمثابة مقياس للقيمة في زمان ومكان معينين؛ إذ يمكننا دائمًا أن نستنتج نسبة تبادل الأشياء بعضها لبعض، عندما نعرف نسبة تبادل كل منها لأي شيء ثالث. إن العمل كمقياس مناسب للقيمة هو إحدى وظائف السلعة المختارة كوسيلة للتبادل. وفي تلك السلعة يتم عادة تقدير قيم جميع الأشياء الأخرى.

لكن الرغبة التي ينشدها الاقتصاديون السياسيون ليست مقياسًا لقيمة الأشياء في نفس الزمان والمكان، ولكنها مقياس لقيمة الشيء نفسه في أزمنة وأماكن مختلفة: شيء يمكن بمقارنته به معرفة ما إذا كان هناك أي شيء. إن شيئًا معينًا له قيمة أكبر أو أقل الآن مما كان عليه قبل قرن من الزمان، أو في هذا البلد مما كان عليه في أمريكا أو الصين. لتمكين السعر النقدي لشيء ما في فترتين مختلفتين من قياس كمية الأشياء التي سيتبادل بها بشكل عام، يجب أن يتوافق نفس المبلغ من المال في كلتا الفترتين مع نفس الكمية من الأشياء بشكل عام - أي أنه يجب أن يكون المال لديهم دائمًا نفس القيمة التبادلية، ونفس القوة الشرائية العامة. الآن، لا ينطبق هذا على المال أو على أي سلعة أخرى فحسب، بل لا يمكننا حتى أن نفترض أي حالة من الظروف يكون فيها هذا صحيحًا.

ومن الواضح جدًا أن النقود، أو المعادن الثمينة، لا تظل في حد ذاتها مستقرة تمامًا من حيث القيمة لفترات طويلة، والطريقة الوحيدة التي يمكن من خلالها إنشاء

"معيار القيمة" بشكل صحيح هي من خلال "المعيار المتعدد للقيمة" المقترح. جاء على النحو التالي:

"يجب أن يؤخذ عدد من الأدوات ذات الاستعمال العام - الذرة، ولحم البقر، والبطاطس، والصوف، والقطن، والحرير، والشاي، والسكر، والقهوة، والنيلي، والأخشاب، والحديد، والفحم، وغيرها - بكمية محددة من كل منها، لذلك العديد من الجنيهات أو البوشلات أو الحبال أو الياردات لتشكيل المعيار المطلوب. يتم التحقق من قيمة هذه المواد، بالكميات المحددة، وبكل الجودة القياسية، شهريًا أو أسبوعيًا من قبل الحكومة، ويتم بعد ذلك نشر المبلغ الإجمالي [نقودًا] الذي سيشتري فاتورة البضائع هذه رسميًا.

يجوز للأشخاص بعد ذلك، إذا اختاروا، إبرام عقودهم للمدفوعات المستقبلية بموجب هذا المعيار المتعدد أو الجدولي. "أ"، الذي اقترض 1000 دولار من "ب" في عام 1870 لمدة عشر سنوات، سيدون ملاحظة عن القيمة المالية الإجمالية لجميع هذه المقالات التي تتكون منها المعيار المتعدد، والتي سنفترض أنها 125 دولارًا في عام 1870. وبالتالي، سيتعهد "أ" بدفع ثمانية أضعاف إلى "ب" وحدات في عشر سنوات (أي ثمانية أضعاف 125 دولارًا، أو 1000 دولار). ولكن، إذا تغيرت قيمة الأشياء الأخرى نسبيًا بالنسبة إلى المال خلال هذه السنوات العشر، فإن نفس المبلغ من المال - 1000 دولار - في عام 1880 لن يعيد إلى "ب" نفس القدر من القوة الشرائية التي تخلى عنها في عام 1870. إذا تم فحص القائمة الحكومية في عام 1880، عند حلول موعد استحقاق ورقته، وتبين أن السلع بشكل عام قد انخفضت قيمتها مقارنة بالذهب، فإن الوحدة المتعددة لن تصل إلى نفس القدر من الذهب الذي كانت عليه في عام 1870؛ ربما يمكن تصنيف كل وحدة بمبلغ 100 دولار فقط. في هذه الحالة، يكون "أ" ملزمًا بسداد ثماني وحدات متعددة فقط، وهو ما يكلفه 800 دولار فقط نقدًا، بينما يتلقى "ب" من "أ" نفس القدر من القوة الشرائية على

السلع الأخرى التي أقرضها له. لم يكن لدى B الحق في المطالبة بعشر وحدات فقط، نظرًا لأن سقوط جميع السلع نسبيًا أمام الذهب لم يكن بسبب مجهوداته. ومن ناحية أخرى، إذا ارتفعت الأسعار بين عامي 1870 و1880، مع إجراء ما يلزم من تعديل، فإن الوحدات الثماني كانت ستكلف "أ" أكثر من 1000 دولار من الذهب؛ لكنه كان سيضطر بحق إلى إعادة نفس القدر من القوة الشرائية إلى B التي حصل عليها منه.

2. الذهب والفضة، لماذا يصلحان لتلك الأغراض.

ومن خلال اتفاق ضمني، ركزت جميع الأمم تقريبًا، في فترة مبكرة جدًا، على معادن معينة، وخاصة الذهب والفضة، لخدمة هذا الغرض. لا توجد مواد أخرى توحد الصفات الضرورية بهذه الدرجة الكبيرة، مع العديد من المزايا الثانوية. كانت هذه هي الأشياء التي كان من دواعي سرور الجميع امتلاكها، والتي كان من المؤكد العثور على آخرين مستعدين للحصول عليها مقابل أي نوع من المنتجات. لقد كانوا من بين أكثر المواد خالدة. وكانت أيضًا محمولة، وكانت تحتوي على قيمة كبيرة بكميات صغيرة، وكان من السهل إخفاؤها؛ وهو اعتبار ذو أهمية كبيرة في عصر انعدام الأمن. المجوهرات أقل جودة من الذهب والفضة من حيث قابليتها للقسمة؛ وهي ذات صفات مختلفة جدًا، ولا يمكن التمييز بينها بدقة دون مشكلة كبيرة. الذهب والفضة قابلان للقسمة بشكل واضح، وعندما يكونان نقيين، يكونان دائمًا بنفس الجودة؛ ويمكن التحقق من نقائها والتصديق عليها من قبل سلطة عامة.

جيفونزلقد أوضح بشكل كامل متطلبات المال المثالي كما يلي:

1. القيمة.

2. قابلية النقل.

3. عدم قابلية التدمير.

4. التجانس.

5. قابلية القسمة.

6. استقرار القيمة.

7. الإدراك.

وبناءً على ذلك، على الرغم من استخدام الفراء كنقود في بعض البلدان، والماشية في بلدان أخرى، وفي مكعبات شاي تارتاري الصينية المضغوطة بشكل وثيق، والأصداف التي تسمى الكاوريز على ساحل غرب أفريقيا، وفي الحبشة في يومنا هذا كتل من الملح الصخري، كان الذهب والفضة مفضلين بشكل عام من قبل الدول التي تمكنت من الحصول عليهما، إما عن طريق الصناعة أو التجارة أو الفتح. وإلى الصفات التي أوصت بهم في الأصل، أضيفت إليها صفات أخرى، لم تتجلى أهميتها إلا بالتدريج. ومن بين جميع السلع، فهي من بين الأقل تأثراً بأي من الأسباب التي تنتج تقلبات القيمة. ولا توجد سلعة خالية تمامًا من مثل هذه التقلبات. لقد حافظ الذهب والفضة، منذ بداية التاريخ، على تغيير كبير ودائم في القيمة، بعد اكتشاف المناجم الأمريكية.

في العصر الحالي، قد يكون فتح مصادر جديدة للإمدادات، وفيرة جدًا مثل جبال الأورال وكاليفورنيا وأستراليا، بمثابة بداية فترة أخرى من التراجع، والتي سيكون من غير المجدي التكهن بحدودها في الوقت الحاضر. ولكن، على العموم، لا توجد سلعة معرضة لأسباب التباين إلى هذا الحد. فهي تتقلب أقل من أي شيء آخر تقريبًا في تكلفة إنتاجها. وبسبب ديمومتها، فإن الكمية الإجمالية الموجودة تكون دائمًا كبيرة جدًا بالنسبة إلى العرض السنوي، بحيث لا يكون التأثير على القيمة حتى نتيجة التغير في تكلفة الإنتاج مفاجئًا: بل يتطلب الأمر وقتًا طويلًا جدًا للتناقص. مادياً الكمية الموجودة، وحتى زيادتها بشكل كبير جداً ليست عملية سريعة. ولذلك فإن الذهب والفضة أكثر ملاءمة من أي سلعة أخرى لأن تكون موضوع ارتباطات لاستلام أو دفع كمية معينة في فترة بعيدة.

منذ أن كتب السيد ميل، حدث تغيران كبيران في إنتاج المعادن الثمينة. أدت اكتشافات الذهب، التي أشار إليها بإيجاز، إلى زيادة هائلة في مخزون الذهب الموجود (انظر الرسم البيانيرقم التاسع,الفصل. سادسا)، وانخفاض قيمة الذهب خلال عشرين عامًا بعد الاكتشافات، وفقًا لدراسة السيد جيفونز الشهيرة،[227]من تسعة [ص 292] إلى خمسة عشر في المائة. حدث تغيير آخر، وهو تغير في قيمة الفضة، في عام 1876، مما أدى إلى انخفاض دائم في قيمتها منذ ذلك الوقت (انظر الرسم البيانيرقم العاشر,الفصل. سابعا). قبل ذلك التاريخ، كانت الفضة تباع بحوالي 60 د. للأونصة في السوق المركزي للعالم، لندن؛ والآن يبقى حوالي 52D. للأونصة، على الرغم من انخفاضها مرة واحدة إلى 47 يومًا، في يوليو 1876. وعلى الرغم من إعراب السيد ميل عن ثقته في استقرار قيمة هذه السلع - على الرغم من أنها بالتأكيد أكثر استقرارًا من السلع الأخرى - إلا أن أحداث الخمسة والثلاثين عامًا الماضية قد تأثرت تمامًا لقد أظهر أنه لا الذهب ولا الفضة — أي الفضة أقل بكثير من الذهب — يمكن أن يعملا بنجاح كمعيار مثالي للقيمة لأي فترة طويلة من الزمن.

عندما أصبح الذهب والفضة فعليًا وسيلة للتبادل، من خلال أن يصبحا الأشياء التي يبيعها الناس عمومًا، والتي يشترون بها عمومًا، وكل ما يجب عليهم بيعه أو شراؤه، فمن الواضح أن وسيلة سك العملة اقترحت نفسها. ومن خلال هذه العملية تم تقسيم المعدن إلى أجزاء مناسبة، مهما كانت درجة صغرها، وتحمل نسبة معترف بها لبعضها البعض؛ وتم توفير عناء الوزن والمعايرة عند كل تغيير للمالكين - وهو إزعاج كان سيصبح قريبًا غير محتمل في حالة المشتريات الصغيرة. وجدت الحكومات أن من مصلحتها أن تأخذ العملية بأيديها، وأن تمنع جميع العملات المعدنية من قبل الأفراد.

3. المال مجرد وسيلة لتسهيل التبادلات، ولا يؤثر على قوانين القيمة.

ومع ذلك، يجب أن يكون واضحًا أن مجرد إدخال طريقة معينة لمبادلة الأشياء ببعضها البعض، عن طريق مبادلة شيء ما بالنقود أولاً، ثم مبادلة النقود بشيء آخر، لا يحدث فرقًا في الطابع الأساسي للمعاملات. ليس بالمال يتم شراء الأشياء حقًا. لا أحد يستمد دخله (باستثناء دخل عامل منجم الذهب أو الفضة) من المعادن الثمينة. إن [الدولارات أو السنتات] التي يتلقاها الشخص أسبوعيًا أو سنويًا ليست هي ما يشكل دخله؛ إنها نوع من التذاكر أو الطلبات التي يمكنه تقديمها للدفع في أي متجر يرغب فيه، والتي تخوله الحصول على قيمة معينة من أي سلعة يختارها. ويدفع المزارع لعماله وصاحب الأرض بهذه التذاكر، باعتبارها الخطة الأكثر ملاءمة له ولهم؛ [ص 293] لكن دخلهم الحقيقي هو نصيبهم من الذرة والماشية والقش، ولا فرق جوهريا بين توزيعه عليهم مباشرة، أو بيعه لهم وإعطائهم الثمن. باختصار، لا يمكن أن يكون هناك شيء أقل أهمية في اقتصاد المجتمع من المال؛ إلا في شكل وسيلة لتوفير الوقت والعمل. إنها آلة للقيام بسرعة وبسلاسة بما كان يمكن إنجازه بدونها، ولو بشكل أقل سرعة وبطريقة ملائمة؛ وهي، مثل العديد من أنواع الآلات الأخرى، لا تمارس تأثيرًا متميزًا ومستقلًا خاصًا بها إلا عندما تخرج عن النظام.

إن إدخال النقود لا يتعارض مع عمل أي من قوانين القيمة المنصوص عليها في الفصول السابقة. إن الأسباب التي تجعل القيمة المؤقتة أو السوقية للأشياء تعتمد على العرض والطلب، وقيمها المتوسطة والدائمة على تكلفة إنتاجها، تنطبق على النظام النقدي كما تنطبق على نظام المقايضة. والأشياء التي يتم تبادلها بالمقايضة، إذا بيعت بالنقود، تباع بمبلغ متساو منه، وبالتالي ستتبادل بعضها ببعض، على الرغم من أن عملية التبادل ستتكون من عمليتين بدلاً من عملية واحدة فقط. وعلاقات السلع فيما بينها تظل دون تغيير بفعل النقود؛ العلاقة الجديدة الوحيدة التي تم تقديمها هي علاقتهم بالمال نفسه؛ كم أو القليل من المال الذي سيتبادلونه؛ وبعبارة أخرى، كيف يتم تحديد القيمة التبادلية للنقود نفسها. إن النقود سلعة، وقيمتها تتحدد مثل قيمة السلع الأخرى، مؤقتا حسب الطلب والعرض، وبشكل دائم وفي المتوسط حسب تكلفة الإنتاج.

الفصل الخامس: قيمة النقود حسب الطلب والعرض.

1. قيمة المال، تعبير غامض.

تتمثل قيمة المال في إظهار تعبير دقيق وخالي من احتمالية سوء الفهم، مثل أي تعبير في العلم. قيمة الشيء هي ما سيُستبدل به؛ قيمة المال هي ما سيستبدل به المال، القوة الشرائية للنقود. إذا كانت الأسعار منخفضة، فإن المال سيشتري الكثير من الأشياء الأخرى، وتكون ذات قيمة عالية؛ فإذا كانت الأسعار مرتفعة، فسوف يشتري القليل من الأشياء الأخرى، وتكون قيمتها منخفضة. إن قيمة النقود تتناسب عكسيا مع الأسعار العامة؛ يهبط عندما يرتفع، ويرتفع عندما يسقط. عندما يقرض شخص ما شخصًا آخر، وكذلك عندما يدفع أجرًا أو إيجارًا لشخص آخر، فإن ما يحوله ليس مجرد أموال، بل حقًا في قيمة معينة من إنتاج البلد، يتم اختيارها حسب الرغبة؛ وكان المُقرض قد اشترى هذا الحق أولاً، وذلك بإعطائه جزءًا من رأس ماله. ما يقرضه حقًا هو الكثير من رأس المال؛ فالمال هو مجرد أداة للتحويل. لكن رأس المال ينتقل عادة من المقرض إلى المتلقي إما عن طريق المال، أو عن طريق الأمر بتلقي المال، وعلى أي حال، يتم حساب رأس المال وتقديره بالمال. ومن ثم فإن اقتراض رأس المال يسمى عالميًا اقتراض المال؛ ويسمى سوق القروض سوق المال. أولئك الذين لديهم رؤوس أموالهم المتاحة للاستثمار على سبيل القرض يطلق عليهم طبقة الأثرياء؛ والمعادل المعطى لاستخدام رأس المال، أو بعبارة أخرى، الفائدة، لا يسمى فقط فائدة النقود، ولكن، من خلال تحريف المصطلحات بشكل صارخ، يسمى قيمة النقود.

2. قيمة النقود تعتمد على كميتها.

تعتمد قيمة النقود أو قوتها الشرائية، [ص 295] في المقام الأول، على الطلب والعرض. لكن الطلب والعرض، فيما يتعلق بالنقود، يقدمان نفسيهما في شكل مختلف بعض الشيء عن الطلب والعرض في الأشياء الأخرى.

عرض السلعة يعني الكمية المعروضة للبيع. ولكن ليس من المعتاد الحديث عن عرض المال للبيع. لا يقال عادة أن الناس يشترون أو يبيعون المال. لكن هذا مجرد مصادفة لغوية. وفي الحقيقة فإن المال يباع ويشترى كسائر الأشياء، كلما تباع وتشترى أشياء أخرى بالمال. ومن يبيع قمحا أو شحما أو قطنا فإنه يشتري نقدا. فمن اشترى خبزاً، أو خمراً، أو ثياباً، باع المال على التاجر في تلك الأشياء. المال الذي يعرض الناس الشراء به، هو المال المعروض للبيع. إن عرض النقود إذن هو الكمية التي يرغب الناس في إنفاقها؛ أي جميع الأموال التي في حوزتهم، باستثناء ما يكنزونه، أو على الأقل يحتفظون به كاحتياطي للطوارئ المستقبلية. إن عرض النقود، باختصار، هو كل الأموال المتداولة في ذلك الوقت.

ومرة أخرى، يتكون الطلب على النقود من جميع السلع المعروضة للبيع. كل بائع للسلع هو مشتري للمال، والبضائع التي يجلبها معه تشكل طلبه. ويختلف الطلب على النقود عن الطلب على الأشياء الأخرى في أنه لا يحده إلا وسيلة المشتري.

في هذا البيان الأخير، تم تضليل السيد ميل بتعريفه السابق للطلب على أنه "الكمية المطلوبة". لديه الفكرة الحقيقية عن الطلب في هذه الحالة على المال؛ لكن الطلب على النقود لا يختلف، كما يعتقد، عن الطلب على أشياء أخرى، بقدر ما يختلف، في

رؤيتنا الصحيحة للطلب على أشياء أخرى (ص.255) ، فقد وجد أن الطلب على أشياء أخرى غير المال كان محدودًا أيضًا بوسائل المشتري.[228]

وكما أن مجموع السلع في السوق يشكل الطلب على النقود، فإن مجموع النقود يشكل الطلب على السلع. الأموال والبضائع تبحث عن بعضها البعض بغرض تبادلها. إنهم العرض والطلب المتبادل لبعضهم البعض. ولا يهم إذا كنا نتحدث، في توصيف الظواهر، عن الطلب والعرض على السلع، أو عن العرض والطلب على النقود. وهي تعبيرات متكافئة.

بافتراض زيادة الأموال الموجودة في أيدي الأفراد، وبقاء رغبات المجتمع وميوله بشكل جماعي فيما يتعلق بالاستهلاك على حالها تمامًا، فإن زيادة الطلب ستصل إلى كل الأشياء بالتساوي، وسيكون هناك ارتفاع عالمي في الأسعار. فلنفترض بالأحرى أنه مقابل كل جنيه أو شلن أو بنس في حوزة أي شخص، أضيف فجأة جنيه أو شلن أو بنس آخر. سيكون هناك زيادة في الطلب على النقود، وبالتالي زيادة في قيمة النقود، أو سعرها، للأشياء بجميع أنواعها. هذه القيمة المتزايدة لن تفيد أي أحد؛ لن يحدث أي فرق، باستثناء الاضطرار إلى حساب [الدولارات والسنتات] بأعداد أكبر. ولن تكون زيادة في القيم إلا بمقدار ما يقدر بالمال، وهو الشيء الذي يريد فقط شراء أشياء أخرى به؛ ولن يمكن أي أحد من شراء المزيد منها أكثر من ذي قبل. وكانت الأسعار سترتفع بنسبة معينة، وستنخفض قيمة النقود بنفس النسبة.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه النسبة هي بالضبط تلك التي تمت فيها زيادة كمية المال. فإذا تضاعفت مجموع النقود المتداولة، تضاعفت الأسعار. ولو زاد الربع فقط لرتفعت الأسعار الربع. سيكون هناك ربع المزيد من المال، وكلها ستستخدم لشراء سلع ذات وصف معين. وعندما كان هناك وقت لزيادة المعروض من النقود للوصول إلى جميع الأسواق، أو (وفقًا للاستعارة التقليدية) للتغلغل في جميع قنوات التداول، كانت جميع الأسعار قد ارتفعت بمقدار الربع. لكن الارتفاع العام في الأسعار

مستقل عن عملية التوزيع والمساواة هذه. وحتى لو تم رفع بعض الأسعار أكثر، والبعض الآخر أقل، فإن متوسط الارتفاع سيكون الربع. هذه نتيجة ضرورية لحقيقة أنه كان من الممكن دفع ربع المزيد من المال مقابل نفس الكمية من البضائع فقط. وبالتالي فإن الأسعار العامة ستكون على أية حال أعلى بمقدار الربع.

ومن ثم فإن قيمة النقود، مع بقاء الأشياء الأخرى واحدة، تختلف عكسًا مع كميتها؛ وكل زيادة في الكمية تخفض القيمة، وكل نقصان يرفعها بنسبة متساوية تماما. ويجب ملاحظة أن هذه خاصية خاصة بالمال. ولم نجد أنه من الصحيح بالنسبة للسلع عمومًا أن كل نقص في العرض يرفع القيمة بما يتناسب تمامًا مع النقص، أو أن كل زيادة تخفضها بنسبة الزيادة الدقيقة. فبعض الأشياء تتأثر عادة بنسبة أكبر من نسبة الزيادة أو النقص، وبعضها الآخر عادة بنسبة أقل؛ لأنه في حالات الطلب العادية، قد تكون الرغبة، لكونها للشيء نفسه، أقوى أو أضعف؛ ومقدار ما يرغب الناس في إنفاقه عليه، وهو على أية حال كمية محدودة، قد يتأثر بدرجات متفاوتة للغاية بصعوبة أو سهولة تحقيقه. لكن في حالة المال، الذي هو مرغوب فيه كوسيلة للشراء الشامل، يتكون الطلب من كل ما يتعين على الناس بيعه؛ والحد الوحيد لما هم على استعداد لتقديمه هو الحد الذي يحدده عدم وجود أي شيء آخر ليقدموه. وإذا تمت مبادلة كل البضائع على أية حال بكل الأموال التي تأتي إلى السوق ليتم طرحها، فإنهم سيبيعون منها بأقل أو أكثر، تمامًا حسب ما يتم إحضاره أقل أو أكثر.

3. —مع سرعة الدورة الدموية.

من الممكن أن نفترض أن هناك دائمًا كمية من النقود متداولة في بلد ما تساوي قيمة إجمالي البضائع المعروضة للبيع آنذاك. ولكن هذا سيكون سوء فهم كامل. الأموال الموضوعة تساوي قيمة البضائع التي تشتريها؛ لكن كمية النقود الموضوعة ليست هي نفس الكمية المتداولة. عندما تنتقل الأموال من يد إلى أخرى، يتم توزيع

نفس القطعة من المال عدة مرات قبل شراء جميع الأشياء المعروضة للبيع في وقت واحد وإزالتها أخيرًا من السوق؛ ويجب حساب كل جنيه أو دولار [ص 298] بعدد من الجنيهات أو الدولارات يساوي عدد المرات التي يتم فيها تغيير الأيدي من أجل التأثير على هذا الشيء.

إذا افترضنا أن كمية البضائع المعروضة للبيع، وعدد مرات إعادة بيع تلك البضائع، هي كميات ثابتة، فإن قيمة النقود ستعتمد على كميتها، بالإضافة إلى متوسط عدد المرات التي يتم فيها تغيير ملكية كل قطعة في العملية. . إن كامل البضائع المباعة (مع احتساب كل عملية إعادة بيع لنفس البضائع بقدر ما يضاف إلى البضائع) قد تم استبدالها بكامل النقود، مضروبًا في عدد المشتريات التي تتم في المتوسط لكل قطعة. وبالتالي، فبما أن كمية البضائع والمعاملات هي نفسها، فإن قيمة النقود تكون عكسية حيث مضروبة كميتها بما يسمى سرعة التداول. وكمية النقود المتداولة تساوي القيمة النقدية لجميع البضائع المباعة مقسومة على العدد الذي يعبر عن سرعة التداول.

ويمكن التعبير عن ذلك بلغة رياضية، حيث V هي قيمة النقود، و Q هي الكمية المتداولة، و R الرقم الذي يعبر عن سرعة التداول، كما يلي:

الخامس = 1 / (س × ص).

عبارة "سرعة التداول" تتطلب بعض التعليق. ويجب ألا يُفهم على أنه يعني عدد المشتريات التي تتم بواسطة كل قطعة من المال في وقت معين. الوقت ليس هو الشيء الذي ينبغي النظر فيه. قد تكون حالة المجتمع بحيث لا تكاد كل قطعة من النقود تؤدي أكثر من عملية شراء واحدة في السنة؛ ولكن إذا نشأ ذلك عن قلة عدد المعاملات – من صغر حجم الأعمال المنجزة، أو الحاجة إلى نشاط في حركة المرور، أو لأن حركة المرور هناك تتم في الغالب عن طريق المقايضة – فإن ذلك لا يشكل

سببًا لخفض الأسعار، أو انخفاض الأسعار. قيمة المال أعلى. النقطة الأساسية هي، ليس عدد المرات التي يتم فيها تغيير نفس الأموال في وقت معين، ولكن عدد المرات التي يتم فيها تغيير الأيدي من أجل تنفيذ قدر معين من حركة المرور. ويجب علينا مقارنة عدد المشتريات التي تمت بواسطة النقود في وقت معين، ليس مع الوقت نفسه، ولكن مع البضائع المباعة في نفس الوقت. إذا تم تداول كل قطعة من النقود في المتوسط عشر مرات بينما يتم بيع البضائع بقيمة مليون جنيه إسترليني، فمن الواضح أن الأموال المطلوبة لتداول تلك البضائع هي 100000 جنيه إسترليني. وعلى العكس من ذلك، إذا كانت النقود المتداولة تبلغ 100.000 جنيه إسترليني، ويتم تداول كل قطعة من يد إلى أخرى، عن طريق شراء البضائع، عشر مرات في الشهر، فإن مبيعات البضائع مقابل النقود التي تتم كل شهر يجب أن تصل، في المتوسط، إلى 1,000,000 جنيه إسترليني. [النقطة الأساسية التي يجب أخذها في الاعتبار هي] متوسط عدد المشتريات التي تتم بواسطة كل قطعة من أجل التأثير على مبلغ مالي معين من المعاملات.

«لا شك أن سرعة الانتشار تتفاوت بشكل كبير بين دولة وأخرى. فالأشخاص المقتدرون الذين يتمتعون بتسهيلات مصرفية ضئيلة، مثل الفرنسيين والسويسريين والبلجيكيين والهولنديين، يخزنون العملات المعدنية أكثر بكثير من الأشخاص المتهورين مثل الإنجليز، أو حتى الأشخاص الحذرين الذين يتمتعون بنظام مصرفي مثالي، مثل الاسكتلنديين. وتؤثر العديد من الظروف أيضًا على سرعة الدورة الدموية. وتمكن السكك الحديدية والبواخر السريعة من تحويل العملات المعدنية والسبائك بسرعة أكبر من القديمة؛ فالتلغراف يمنع إزالته دون داع، كما أن تسريع إرسال الرسائل له تأثير مماثل.» "تختلف العادات التجارية بين الشعوب المختلفة، لدرجة أنه من الواضح أنه لا توجد نسبة بين كمية العملة في بلد ما ومجموع التبادلات التي يمكن أن تتم بها."[229]

4. تفسيرات وقيود هذا المبدأ.

إن الافتراض الذي طرحناه فيما يتعلق باعتماد الأسعار العامة على كمية النقود المتداولة يجب أن يُفهم على أنه ينطبق فقط على حالة من الأشياء يكون فيها المال – أي الذهب أو الفضة – هو أداة التبادل الحصرية، و في الواقع، ينتقل من يد إلى يد عند كل عملية شراء، ولا يُعرف الائتمان بأي شكل من الأشكال. عندما يلعب الائتمان دور وسيلة الشراء، بشكل مختلف عن النقود الموجودة في متناول اليد، سنجد فيما بعد أن العلاقة بين الأسعار ومقدار وسيلة التداول أقل مباشرة وحميمية بكثير، وأن مثل هذه العلاقة الموجودة لم تعد تسمح من طريقة بسيطة جدًا للتعبير. إن كون زيادة كمية النقود ترفع الأسعار، ونقصها يخفضها، هو الاقتراح الأكثر أولية في نظرية العملة، وبدونه لن يكون لدينا مفتاح لأي من الآخرين. ومع ذلك، في أي حالة من الأشياء، باستثناء الحالة البسيطة والبدائية التي افترضناها، تكون القضية صحيحة فقط، والأشياء الأخرى هي نفسها.

من المفترض عادة أنه كلما كان هناك قدر أكبر من المال في البلاد، أو في الوجود، لا بد أن يتبع ذلك بالضرورة ارتفاع في الأسعار. لكن هذه ليست نتيجة حتمية بأي حال من الأحوال. في أي سلعة ليست الكمية الموجودة هي التي تحدد القيمة، بل الكمية المعروضة للبيع. ومهما كانت كمية النقود في البلاد، فإن هذا الجزء منها فقط هو الذي سيؤثر على الأسعار التي تدخل إلى سوق السلع، وهل يتم تبادلها بالفعل مقابل السلع. وكل ما يزيد مقدار هذا الجزء من المال في البلاد يميل إلى رفع الأسعار.

وهذا البيان يحتاج إلى تعديل، لأن التغير في كميات الأنواع في احتياطيات البنوك، خاصة في إنجلترا والولايات المتحدة، يحدد مقدار الائتمان والقدرة الشرائية الممنوحة، وبالتالي يؤثر على الأسعار بهذه الطريقة؛ لكن الأسعار لا تتأثر بمبادلة هذا النوع فعليًا بالبضائع.

يحدث في كثير من الأحيان أن يتم جلب كميات كبيرة من الأموال إلى البلاد، ويتم استثمارها بالفعل كرأس مال، ثم تتدفق مرة أخرى إلى الخارج، دون أن تؤثر مطلقًا

في أسواق السلع، ولكن فقط في سوق الأوراق المالية، أو، كما هو الحال ومن الشائع على الرغم من أن يسمى بشكل غير صحيح، سوق المال.

من المحتمل جدًا أن يفضل الأجنبي الذي يهبط في البلاد ومعه كنز استثمار ثروته بالفائدة؛ وهو ما سنفترض أنه يفعله بالطريقة الأكثر وضوحًا من خلال أن يصبح منافسًا لجزء من الأسهم، وسندات السكك الحديدية، والسندات التجارية، والرهون العقارية، وما إلى ذلك، التي تكون في جميع الأوقات في أيدي الجمهور. ومن خلال القيام بذلك، فإنه سيرفع أسعار تلك الأوراق المالية المختلفة، أو بعبارة أخرى سيخفض معدل الفائدة؛ وبما أن هذا من شأنه أن يخل بالعلاقة القائمة سابقًا بين معدل الفائدة على رأس المال في البلد نفسه وتلك الموجودة في البلدان الأجنبية، فمن المحتمل أن يدفع بعض أولئك الذين لديهم رأس مال عائم يبحثون عن عمل إلى إرساله إلى الخارج للاستثمار الأجنبي. ، بدلاً من شراء الأوراق المالية في المنزل بالسعر المتقدم. وهكذا كان من الممكن أن تخرج أموال بقدر ما دخلت من قبل، في حين أن أسعار السلع لن تظهر أي أثر لوجودها المؤقت. وهذه حالة تستحق الاهتمام بشدة؛ وقد بدأنا ندرك الآن حقيقة أن مرور المعادن الثمينة من بلد إلى آخر يتحدد أكثر بكثير مما كان يفترض سابقًا من خلال حالة سوق القروض في البلدان المختلفة، ناهيك عن حالة الأسعار.

إذا حدثت، في أي وقت، زيادة في عدد المعاملات النقدية، وهو أمر يمكن أن يحدث باستمرار نتيجة للاختلافات في نشاط المضاربة، وحتى في وقت من السنة (نظرًا لأن أنواعًا معينة من الأعمال لا تتم إلا في مواسم معينة))، زيادة العملة التي لا تتناسب إلا مع هذه الزيادة في المعاملات، ولم تعد ذات مدة، ليس لديها ميل إلى رفع الأسعار.

على سبيل المثال، يرسل المصرفيون في المدن الشرقية كل عام في الخريف إلى الغرب، أثناء جمع المحاصيل، مبالغ كبيرة جدًا من المال، لتسوية المعاملات في

شراء وبيع الحبوب والصوف وما إلى ذلك، لكنها تتدفق مرة أخرى إلى المراكز التجارية الكبرى في وقت قصير، لدفع ثمن المشتريات من التجار الشرقيين.

الفصل السادس. من قيمة المال، حيث تعتمد على تكلفة الإنتاج.

1. تتوافق قيمة المال، في حالة الحرية، مع قيمة السبائك الموجودة فيه.

لكن النقود، مثلها مثل السلع بشكل عام، تحدد قيمتها بالتأكيد حسب الطلب والعرض. المنظم النهائي لقيمتها هو تكلفة الإنتاج.

نحن نفترض، بالطبع، أن الأمور متروكة لنفسها. فالحكومات لم تترك الأمور لنفسها دائما. لقد كانت سياسة جميع الحكومات، حتى وقت قريب، هي منع تصدير الأموال وذوبانها؛ في حين أنهم، من خلال تشجيع التصدير وإعاقة استيراد الأشياء الأخرى، سعوا إلى الحصول على تدفق مستمر من الأموال. وبهذا المسار، أشبعوا تحيزين: لقد اجتذبوا، أو ظنوا أنهم يجذبون، المزيد من الأموال إلى البلاد، مما أدى إلى تفاقم التحيز. لقد اعتقدوا أن ذلك يعادل المزيد من الثروة؛ وقد أعطوا، أو اعتقدوا أنهم قدموا، لجميع المنتجين والتجار أسعارًا مرتفعة، والتي، على الرغم من أنها ليست ميزة حقيقية، يميل الناس دائمًا إلى افتراض أنها واحدة.

ومع ذلك، علينا أن نفترض دولة، ليس دولة التنظيم المصطنع، بل دولة الحرية. في تلك الحالة، وبافتراض عدم فرض أي رسوم على سك العملة، فإن قيمة النقود ستتوافق مع قيمة السبائك التي صنعت منها. إن وزن رطل من الذهب أو الفضة من العملة، ونفس الوزن من السبيكة، سوف يتبادلان بعضهما البعض بدقة. بافتراض الحرية، لا يمكن أن تكون قيمة المعدن في حالة السبائك أكثر من قيمة العملة المعدنية؛ لأنه بما أنه يمكن صهره دون أي خسارة للوقت، ودون أي تكلفة تقريبًا، فسيتم ذلك بالطبع حتى تتضاءل الكمية المتداولة كثيرًا [ص 303] بحيث تعادل قيمتها مع نفس الوزن من السبائك. . ومع ذلك، قد يُعتقد أن العملة، على

الرغم من أنها لا يمكن أن تكون أقل من ذلك، قد تكون، ولكونها مادة مصنعة، ذات قيمة أكبر من السبائك الموجودة فيها، على نفس المبدأ الذي يتم على أساسه قماش الكتان. ذات قيمة أكبر من وزن متساوٍ من خيوط الكتان. سيكون هذا صحيحًا لولا أن الحكومة، في هذا البلد وفي بعض البلدان الأخرى، تصرف النقود مجانًا لأي شخص يقوم بتزويد المعدن. ومع ذلك، إذا ألقت الحكومة نفقات العملة، كما هو معقول، على حاملها، عن طريق فرض رسوم لتغطية النفقات (وهو ما يتم عن طريق إرجاع عملة معدنية أقل إلى حد ما مما تم استلامه من السبائك، ويسمى ذلك بفرض ضريبة) رسوم سك العملات)، سترتفع العملة، إلى حد رسوم سك العملات، فوق قيمة السبائك. إذا احتفظت دار سك العملة بنسبة واحد في المائة لدفع تكلفة سك العملة، فسيكون من غير مصلحة أصحاب السبائك سكها، حتى تصبح العملة المعدنية أكثر قيمة من السبائك بهذا الكسر على الأقل. ومن ثم، سيتم الاحتفاظ بالعملة المعدنية أعلى من قيمتها بنسبة واحد في المائة، وهو ما لا يمكن تحقيقه إلا عن طريق الاحتفاظ بها أقل من حيث الكمية بنسبة واحد في المائة مما لو كانت عملاتها المعدنية مجانية.

في الولايات المتحدة لم تكن هناك رسوم على سك العملات على الذهب والفضة حتى عام 1853، عندما تم فرض نصف واحد في المائة كفائدة على التأخير إذا تم تسليم العملة فورًا على إيداع السبائك؛ وفي عام 1873 تم تخفيضها إلى خمس واحد في المائة؛ وفي عام 1875، بموجب أحد أحكام قانون الاستئناف، تم إلغاؤه بالكامل (ومع ذلك، يدفع المودع ثمن سبائك النحاس). بالنسبة للدولارات التجارية، كما كان متسقًا مع كونها مجرد سبائك مسكوكة وليست نقودًا قانونية، كان رسم سك العملة يُفرض ببساطة على تكلفة سك العملة، والتي كانت تبلغ واحدًا وربع في المائة في فيلادلفيا، وواحد ونصف في المائة. في سان فرانسيسكو على قيمة الحكاية.

2.- التي تحددها تكلفة الإنتاج.

إذن، فإن قيمة النقود تتوافق دائمًا، وفي حالة من الحرية على الفور تقريبًا، مع قيمة المعدن الذي صنعت منه؛ مع إضافة أو عدم إضافة مصاريف سك العملة، حيث يتحمل تلك المصاريف الفرد أو الدولة.

بالنسبة لأغلبية الدول المتحضرة، يعتبر الذهب والفضة منتجات أجنبية: والظروف التي تحكم قيم المنتجات الأجنبية تطرح بعض الأسئلة التي لسنا مستعدين بعد لفحصها. لذلك، في الوقت الحاضر، يجب علينا أن نفترض أن البلد موضوع تحقيقاتنا يتم إمداده بالذهب والفضة من مناجمه الخاصة [كما في حالة الولايات المتحدة]، مع الاحتفاظ للنظر في المستقبل إلى أي مدى تحتاج استنتاجاتنا إلى التعديل. لتكييفها مع الحالة الأكثر اعتيادية.

من بين الفئات الثلاث التي تنقسم إليها السلع – تلك التي يكون عرضها محدودًا تمامًا، وتلك التي يمكن الحصول عليها بكميات غير محدودة بتكلفة إنتاج معينة، وتلك التي يمكن الحصول عليها بكميات غير محدودة ولكن بتكلفة إنتاج متزايدة – أما المعادن الثمينة، فهي من إنتاج المناجم، وتنتمي إلى الدرجة الثالثة. ولذلك فإن قيمتها الطبيعية تتناسب على المدى الطويل مع تكلفة إنتاجها في أكثر الظروف الحالية غير المواتية، أي في أسوأ المناجم التي يلزم العمل فيها من أجل الحصول على العرض المطلوب. إن وزن رطل من الذهب، في البلدان المنتجة للذهب، سوف يميل في نهاية المطاف إلى التبادل مع كل سلعة أخرى بقدر ما يتم إنتاجه بتكلفة مساوية لتكلفته؛ وهذا يعني بتكلفتها الخاصة تكلفة العمالة والنفقات على أقل مصادر العرض إنتاجية والتي يجعل الطلب الحالي ضروريًا للعمل. إن متوسط قيمة الذهب يجعل مطابقا لقيمته الطبيعية كما تجعل قيم الأشياء الأخرى متطابقة مع قيمتها الطبيعية. ولنفترض أنها كانت تبيع بأعلى من قيمتها الطبيعية؛ أي أعلى من

القيمة التي تعادل العمل ونفقات التعدين، والمخاطر التي تحيط بفرع من الصناعة تكون فيه تسع تجارب من أصل عشرة فاشلة عادة. إن جزءًا من كتلة رأس المال العائم الذي يبحث عن الاستثمار سيتخذ اتجاه مؤسسة التعدين؛ وبالتالي سيزداد العرض، وستنخفض القيمة. وعلى العكس من ذلك، إذا تم بيعها بأقل من قيمتها الطبيعية، فلن يحصل عمال المناجم على الربح العادي؛ يتباطأون في أعمالهم. إذا كان الانخفاض كبيرًا، فربما تتوقف بعض المناجم الأدنى [ص 305] عن العمل تمامًا: كما أن الانخفاض في العرض السنوي، الذي يمنع التعويض الكامل عن البلى السنوي، من شأنه أن يقلل الكمية تدريجيًا، ويستعيد القيمة.

عند فحصها عن كثب، فإن ما يلي هو تفاصيل العملية: إذا كان الذهب أعلى من قيمته الطبيعية أو قيمته التكلفة - العملة، كما رأينا، تتطابق في قيمتها مع السبائك - ستكون النقود ذات قيمة عالية، وتكون الأسعار مرتفعة. من بين كل الأشياء، بما في ذلك العمالة، ستكون منخفضة. ومن شأن هذه الأسعار المنخفضة أن تخفض نفقات جميع المنتجين؛ ولكن بما أن عوائدهم ستنخفض أيضًا، فلن يحصل أي منتج على أي ميزة، باستثناء منتج الذهب؛ الذي ستكون عوائده من منجمه، لا تعتمد على السعر، هي نفسها كما كانت من قبل، ومع انخفاض نفقاته، سيحصل على أرباح إضافية، وسيتم تحفيزه على زيادة إنتاجه. والعكس، إذا كان المعدن أقل من قيمته الطبيعية؛ لأن هذا يعني أن الأسعار مرتفعة، وأن النفقات المالية لجميع المنتجين كبيرة بشكل غير عادي؛ ومع ذلك، سيتم تعويض جميع المنتجين الآخرين عن طريق زيادة عوائد الأموال؛ فعامل المنجم وحده لن يستخرج من منجمه أي معادن أكثر من ذي قبل، في حين أن نفقاته ستكون أكبر: وبالتالي، إذا تضاءلت أرباحه أو دمرت، فسوف يقلل من إنتاجه، إن لم يتخلى عن عمله.

وبهذه الطريقة يتم جعل قيمة النقود تتوافق مع تكلفة إنتاج المعدن الذي صنعت منه. ومع ذلك، قد يكون من الجيد أن نكرر (ما قلناه من قبل) أن التعديل يستغرق

وقتًا طويلاً حتى يحدث، في حالة السلعة المرغوبة عمومًا وفي نفس الوقت شديدة التحمل مثل المعادن الثمينة. نظرًا لكونها تستخدم على نطاق واسع، ليس فقط كنقود ولكن أيضًا للأطباق والزخارف، توجد دائمًا كمية كبيرة جدًا من هذه المعادن: في حين أنها تتآكل ببطء شديد لدرجة أن الإنتاج السنوي الصغير نسبيًا يكفي للحفاظ على العرض. وإجراء أي إضافة إليها قد تقتضيها زيادة السلع المتداولة، أو زيادة الطلب على المصنوعات الذهبية والفضية من قبل المستهلكين الأثرياء. وحتى لو تم إيقاف هذا العرض السنوي الصغير تمامًا، فسوف يستغرق الأمر سنوات عديدة لتقليل الكمية لدرجة إحداث أي فرق جوهري في الأسعار. ويمكن زيادة الكمية بسرعة أكبر بكثير مما يمكن تقليلها؛ لكن الزيادة يجب أن تكون كبيرة جدًا قبل أن تصبح محسوسة بشكل كبير على مثل هذه الكتلة من المعادن الثمينة الموجودة في العالم التجاري بأكمله. ومن ثم فإن آثار جميع التغيرات في ظروف إنتاج المعادن الثمينة هي في البداية، وستظل لسنوات عديدة، مسألة كمية فقط، مع القليل من الإشارة إلى تكلفة الإنتاج. وهذا هو الحال بشكل خاص عندما يتم، كما هو الحال في الوقت الحاضر، فتح العديد من مصادر الإمداد الجديدة في وقت واحد، ومعظمها عمليًا عن طريق العمل وحده، دون أي رأس مال مقدمًا بخلاف المعول وطعام أسبوع، وعندما يتم تنفيذ العمليات ورغم أنها تجريبية بالكامل حتى الآن، إلا أن الإنتاجية الدائمة المقارنة للمصادر المختلفة غير مؤكدة تمامًا.

ولمعرفة الحقائق المتعلقة بإنتاج المعادن الثمينة، انظر تحقيق الدكتور أدولف سوتبير،[230]والذي تم أخذ الرسم البياني التاسع منه. إنه يستحق الدراسة المتأنية. الأرقام في كل فترة، في أعلى المساحات المعنية، تعطي متوسط الإنتاج السنوي خلال تلك السنوات. لقد أضفت الفترة الأخيرة من خلال أرقام مأخوذة من تقارير مدير دار سك العملة الأمريكية. المصادر الأخرى التي يمكن الوصول إليها لإنتاج المعادن الثمينة هي الجداول الموجودة في ملاحق تقرير اللجنة المقدمة إلى مجلس العموم حول "انخفاض قيمة الفضة" (1876)؛ المسؤول الفرنسي Verbaux-Procès

الصادر عن المؤتمر النقدي الدولي لعام 1881، والذي يعطي أرقام سوتبير تاريخًا متأخرًا عن تاريخ نشره المذكور أعلاه؛ الأوراق المختلفة في الوثائق البرلمانية البريطانية؛ وتقارير مدير دار سك النقود لدينا. ومنذ عام 1850، تم إنتاج ذهب أكثر مما تم إنتاجه في الفترة السابقة بأكملها، من عام 1492 إلى عام 1850. وقبل عام 1849، كان متوسط إنتاج الذهب السنوي، من إجمالي إنتاج كل من الذهب والفضة، ستة وثلاثين في المائة؛ وعلى مدار الستة والعشرين عامًا المنتهية في عام 1875، بلغت النسبة سبعين ونصف في المائة. وكانت النتيجة ارتفاع أسعار الذهب بالتأكيد وصولاً إلى عام 1862،[231] كما هو مبين في الرسم البياني التالي. [ص 308] سوف نلاحظ مدى ارتفاع الأسعار خلال فترة الكساد بعد عام 1858 عما كانت عليه خلال فترة الظروف المماثلة بعد عام 1848. ويمكن القول أن النتيجة تنبأ بها شوفالييه.[232]

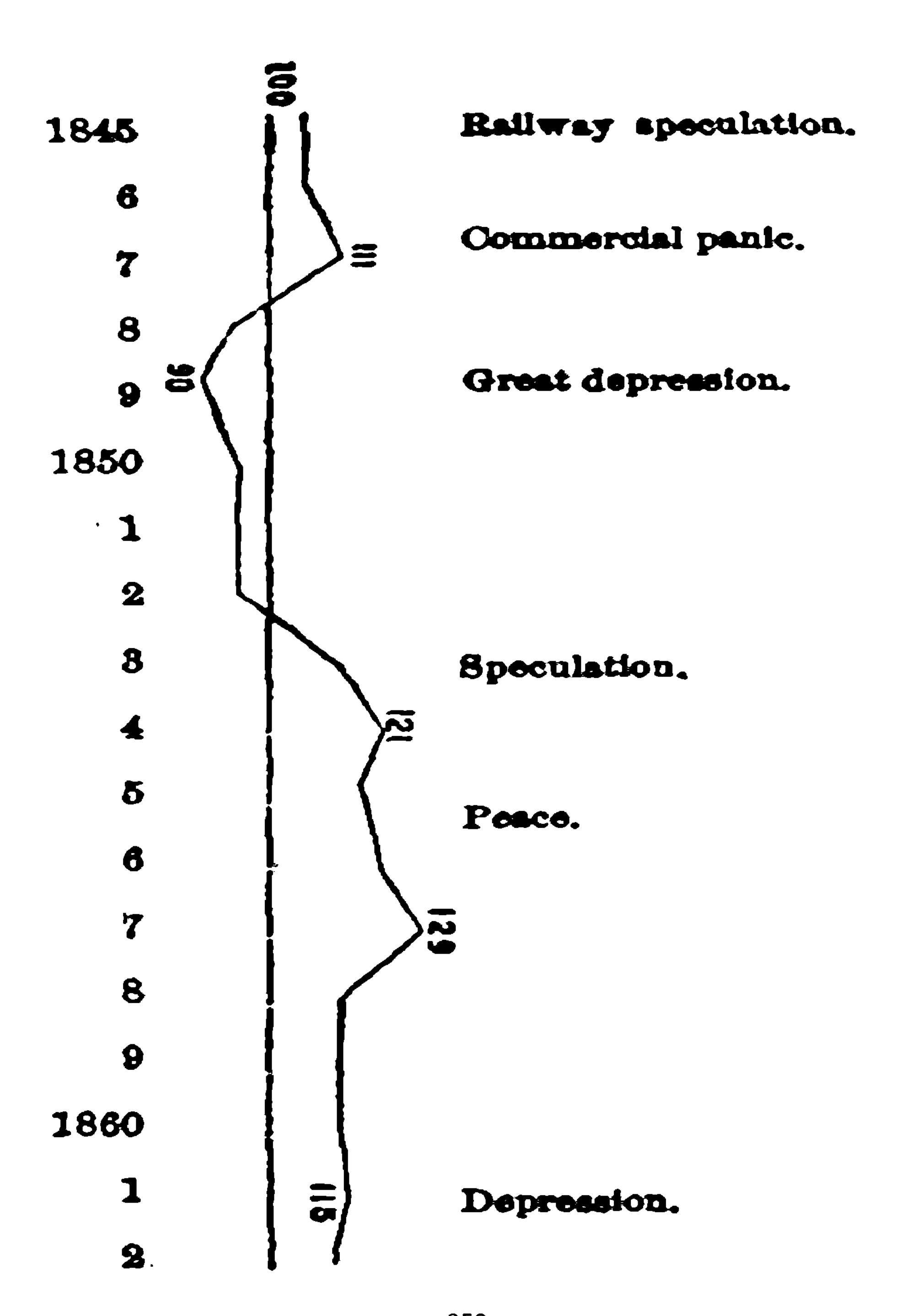
الرسم البياني التاسع.

رسم بياني يوضح إنتاج المعادن الثمينة حسب القيمة من عام 1493 إلى عام 1879.

المجموع.	ذهب.	فضي.	سنين.
6,160,500 دولار	4,045,500 دولار	2,115,000 دولار	1520-1493
9,053,000	4,994,000	4,059,000	1544-1521
19,957,500	5,935,500	14,022,000	1560-1545
18,248,250	4,770,750	13,477,500	1580-1561
23,998,000	5,147,500	18,850,500	1600-1581

1620-1601	19,030,500	5,942,750	24,973,250
1640-1621	17,712,000	5,789,250	23,501,250
1660-1641	16,483,500	6,117,000	22,600,500
1680-1661	15,165,000	6,458,750	21,623,750
1700-1681	15,385,500	7,508,500	22,894,000
1720-1701	16,002,000	8,942,000	24,944,000
1740-1721	19,404,000	13,308,250	32,712,250
1760-1741	23,991,500	17,165,500	41,157,000
1780-1761	29,373,250	14,441,750	43,815,000
1800-1781	39,557,750	12,408,500	51,966,250
1810-1801	40,236,750	12,400,000	52,636,750
1820-1811	24,334,750	7,983,000	32,317,750
1830-1821	20,725,250	9,915,750	30,641,000
1840-1831	26,840,250	14,151,500	40,991,750

1850-1841	35,118,750	38,194,250	73,313,000
1855-1851	39,875,250	137,766,750	177,642,000
1860-1856	40,724,500	143,725,250	184,449,750
1865-1861	49,551,750	129,123,250	178,675,000
1870-1866	60,258,750	133,850,000	194,108,750
1875-1871	88,624,000	119,045,750	207,669,750
1879-1876	110,575,000	119,710,000	230,285,000


100
1845
6
7
8
9
1850
1
2
3
4
5
6
7
8
9
1860
1
2
111
90
121
129
115
Railway speculation.
Commercial panic.
Great depression.
Speculation.
Peace.
Depression.

رسم بياني يوضح ارتفاع متوسط أسعار الذهب بعد اكتشافات الذهب من عام 1849 إلى عام 1862.

ومع ذلك، فإن انخفاض الأسعار من عام 1873 إلى عام 1879، بسبب الذعر التجاري في العام السابق، يعتبر، بشكل غير عادل إلى حد ما، في رأيي، دليلاً على ارتفاع قيمة الذهب. ورقة السيد جيفن في "المجلة الإحصائية"، المجلد. xliii، هو الأساس الذي أسس عليه السيد جوشن حجة في "مجلة معهد المصرفيين" (لندن)، مايو 1883، والتي جذبت اهتمامًا كبيرًا. على الجانب الآخر، انظر بورن، "المجلة الإحصائية"، المجلد. ثاني واربعون. إن الادعاء بأن قيمة الذهب قد ارتفعت يبدو متسرعًا بشكل خاص، خاصة عندما نأخذ في الاعتبار أنه بعد حالات الذعر في عامي 1857 و1866، ارتفعت قيمة النقود، لأسباب لا تؤثر على الذهب، بنسبة خمسة عشر وخمسة وعشرين في المائة على التوالي.

إن الشيء نفسه الذي يوصى باستخدام المعادن الثمينة فيه كمواد للنقود - وهو متانتها - هو أيضًا الشيء نفسه الذي استثنيها، لجميع الأغراض العملية، من قانون تكلفة الإنتاج، وسبب [ص 309]] قيمتها تعتمد عمليا على قانون العرض والطلب. إن ديمومتها هي سبب التراكمات الهائلة الموجودة، وهذا ما يجعل المنتج السنوي صغيرًا جدًا بالنسبة إلى إجمالي العرض الموجود، وبالتالي يمنع قيمته من المطابقة مع التكلفة إلا بعد فترة طويلة من السنوات. من إنتاج العرض السنوي.

§ 3. ما مدى ارتباط هذا القانون بالمبدأ المنصوص عليه في الفصل السابق.

ومع ذلك، بما أن قيمة النقود تتوافق بالفعل، مثل قيمة الأشياء الأخرى، ولكن بشكل أبطأ، مع تكلفة إنتاجها، فقد اعترض بعض الاقتصاديين السياسيين تمامًا على العبارة القائلة بأن قيمة النقود تعتمد على كميتها مقترنة بسرعة الإنتاج. التداول الذي يعتقدون أنه يفترض قانونًا للنقود لا يوجد لأي سلعة أخرى، في حين أن الحقيقة

هي أنها تحكمها نفس القوانين. يمكننا أن نجيب على هذا، في المقام الأول، بأن العبارة المعنية لا تفترض أي قانون خاص. إنه ببساطة قانون العرض والطلب، الذي من المسلم به أنه ينطبق على جميع السلع، والذي، في حالة النقود، كما هو الحال في معظم الأشياء الأخرى، يتم التحكم فيه، ولكن لا يتم استبعاده، من خلال قانون تكلفة الإنتاج. لأن تكلفة الإنتاج لن يكون لها أي تأثير على القيمة إذا لم يكن لها أي تأثير على العرض. ولكن، ثانيًا، هناك بالفعل، من ناحية، علاقة أوثق بين قيمة النقود وكميتها مقارنة بين قيم الأشياء الأخرى وكميتها.

وتتوافق قيمة الأشياء الأخرى مع التغيرات في تكلفة الإنتاج، دون أن يشترط، كشرط، أن يكون هناك أي تغيير فعلي في العرض: التغيير المحتمل كاف؛ وإذا كان هناك تغيير فعلي، فهو مجرد تغيير مؤقت، باستثناء ما قد تحدثه القيمة المتغيرة من فرق في الطلب، وبالتالي يتطلب زيادة أو نقصانًا في العرض، كنتيجة، وليس سببًا. ، من التغيير في القيمة. وهذا ينطبق أيضًا على الذهب والفضة، اللذين يعتبران من أدوات إنفاق الزينة والترف؛ ولكن هذا لا ينطبق على المال. إذا تم تخفيض التكلفة الدائمة لإنتاج الذهب بمقدار الربع، فقد يحدث أنه لن يتم شراء المزيد منه للصفائح أو التذهيب أو المجوهرات أكثر من ذي قبل؛ وإذا كان الأمر كذلك، فبالرغم من انخفاض القيمة، فإن الكمية المستخرجة من المناجم لهذه الأغراض لن تكون أكبر مما كانت عليه من قبل. ليس الأمر كذلك بالنسبة للجزء المستخدم كنقد: لا يمكن أن تنخفض قيمة هذا الجزء بمقدار الربع ما لم تتم زيادة الربع فعليًا؛ لأنه إذا كانت الأسعار أعلى بمقدار الربع، فستكون هناك حاجة إلى ربع أموال إضافية للقيام بالمشتريات المعتادة؛ وإذا لم يكن هذا وشيكًا، فستكون بعض السلع بدون مشترين، ولا يمكن الحفاظ على الأسعار. ومن ثم فإن التغيرات في تكلفة إنتاج المعادن الثمينة لا تؤثر على قيمة النقود إلا بقدر ما تزيد أو تنقص كميتها؛ وهو ما لا يمكن أن يقال عن أي سلعة أخرى. ولذلك أرى أنه سيكون من الخطأ، علميًا وعمليًا، تجاهل الافتراض الذي يؤكد وجود صلة بين قيمة المال وكميته.

ومع ذلك، هناك حالات يؤثر فيها التغير المحتمل للمعادن الثمينة على قيمتها كنقود بنفس الطريقة التي يؤثر بها على قيمة الأشياء الأخرى. كانت مثل هذه الحالة هي التغير في قيمة الفضة في عام 1876. وكانت الأسباب المعتادة لهذا الانخفاض الخطير في القيمة هي الزيادة الكبيرة في إنتاج مناجم نيفادا؛ وإلغاء تداول الفضة من قبل ألمانيا؛ وانخفاض الطلب على التصدير إلى الهند. صحيح أن صادرات الفضة من إنجلترا إلى الهند انخفضت من حوالي 32 مليون دولار في 1871-1872 إلى حوالي 23 مليون دولار في 1874-1875؛ لكن لم يتم تصدير أي من فضة نيفادا المتزايدة من الولايات المتحدة إلى لندن، ولم تطرح ألمانيا أكثر من 30 مليون دولار من فضتها في السوق؛ ومع ذلك، انخفض سعر الفضة إلى درجة أن الانخفاض بلغ 20% وربع في المائة مقارنة بمتوسط السعر بين عامي 1867 و1872. غير أن التغير في القيمة حدث دون أي تغيير مماثل في الكمية الفعلية المتداولة. وبالتالي، فإن العلاقة بين الأسعار وكميات المعادن الثمينة ليست دقيقة تمامًا، فيما يتعلق بالفضة بالتأكيد، كما يريدنا السيد ميل أن نعتقد؛ وبالتالي فإن قيمها تتوافق بشكل أقرب مع القانون العام للطلب والعرض بنفس الطريقة التي تؤثر بها على أشياء أخرى غير المال.

ولكن من الواضح أن تكلفة الإنتاج، على المدى الطويل، تنظم الكمية؛ وأن كل بلد (باستثناء التقلبات المؤقتة) سوف يمتلك، ويتداول، تلك الكمية من النقود التي ستؤدي جميع التبادلات المطلوبة منه، بشكل متسق مع الحفاظ على قيمة تتوافق مع تكلفة إنتاجه. ستكون أسعار الأشياء، في المتوسط، بحيث يستبدل النقد بتكلفته الخاصة في جميع السلع الأخرى: ولأن الكمية على وجه التحديد لا يمكن منعها من التأثير على القيمة، فإن الكمية نفسها (بنوع من الذات) سوف تتغير. - آلات التمثيل) بالمبلغ المتوافق مع معيار الأسعار هذا - بالمبلغ اللازم لأداء جميع الأعمال المطلوبة منه، بهذه الأسعار.

[ص 312]

الفصل السابع. ذات معايير مزدوجة وعملات فرعية.

1. الاعتراضات على المعايير المزدوجة.

على الرغم من أن الصفات اللازمة لملاءمة أي سلعة لاستخدامها كنقد نادرًا ما تتحد في أي قدر كبير من الكمال، إلا أن هناك سلعتين تمتلكانها بدرجة بارزة ومتساوية تقريبًا - المعدنان الثمينان، كما يطلق عليهما - الذهب والفضة . وبناءً على ذلك، حاولت بعض الدول تكوين وسط تداولها من هذين المعدنين بشكل عشوائي.

هناك راحة واضحة في الاستفادة من المعدن الأكثر تكلفة للمدفوعات الكبيرة، والمعدن الأرخص للمدفوعات الأصغر؛ والسؤال الوحيد يتعلق بالطريقة التي يمكن بها القيام بذلك على أفضل وجه. كان الأسلوب الأكثر استخدامًا هو تحديد نسبة ثابتة بين المعدنين [التقرر بموجب القانون، على سبيل المثال، أن ستة عشر حبة من الفضة يجب أن تعادل حبة واحدة من الذهب]؛ وتركها مجانية لكل من له [دولار] يدفعه، إما أن يدفعه في المعدن أو في الآخر.

فإذا استمرت قيمها الطبيعية أو قيم التكلفة دائمًا في تحمل نفس النسبة لبعضها البعض، فسيكون الترتيب غير قابل للاعتراض. لكن هذا أبعد ما يكون عن الحقيقة. الذهب والفضة، على الرغم من أنهما الأقل تغيرًا في القيمة بين جميع السلع، إلا أنهما ليسا ثابتين، ولا يتغيران دائمًا في وقت واحد. فالفضة، على سبيل المثال، انخفضت قيمتها الدائمة أكثر من الذهب بسبب اكتشاف المناجم الأمريكية؛ وتلك الاختلافات الصغيرة في القيمة التي تحدث أحيانًا لا تؤثر على كلا المعدنين على حد سواء. لنفترض حدوث مثل هذا الاختلاف - لم تعد قيمة المعدنين بالنسبة لبعضهما

البعض متفقة مع النسبة المقدرة لهما - سيتم الآن تصنيف أحدهما أو الآخر بأقل من قيمة السبائك، وسيكون هناك ربح ليتم عن طريق ذوبانه.

لنفترض، على سبيل المثال، أن قيمة الذهب ترتفع مقارنة بالفضة، بحيث تصبح كمية الذهب في السيادة الآن أكبر من كمية الفضة في عشرين شلنًا. وسوف يترتب على ذلك نتيجتان. لن يجد أي مدين أن من مصلحته أن يدفع بالذهب. سيدفع دائمًا بالفضة، لأن العشرين شلنًا هي العملة القانونية لدين قدره جنيه واحد، ويمكنه شراء الفضة القابلة للتحويل إلى عشرين شلنًا مقابل ذهب أقل من ذلك الموجود في الملك. وستكون النتيجة الأخرى هي أنه ما لم يكن بالإمكان بيع قطعة سيادية بأكثر من عشرين شلنًا، فإن جميع السيادات سوف يتم صهرها، حيث أنهم سيشترون في شكل سبائك عددًا أكبر من الشلنات مما يستبدلونه بقطع نقدية. وعكس كل هذا سيحدث إذا كانت الفضة، بدلاً من الذهب، هي المعدن الذي ارتفعت قيمته النسبية. لن تبلغ قيمة الملك الآن ما يصل إلى عشرين شلنًا، ومن كان لديه جنيه ليدفعه يفضل أن يدفعه عن طريق الملك؛ بينما يتم جمع العملات الفضية بغرض صهرها، وبيعها على شكل سبائك مقابل ذهب بقيمتها الحقيقية، أي أعلى من التقييم القانوني. ومن ثم، فإن أموال المجتمع لن تتكون أبدًا من كلا المعدنين، بل من المعدن الوحيد الذي يناسب مصالح المدينين في وقت معين؛ وسيكون معيار العملة عرضة باستمرار للتغيير من معدن إلى آخر، مع خسارة، عند كل تغيير، تكلفة سك المعدن الذي أصبح غير صالح للاستخدام.

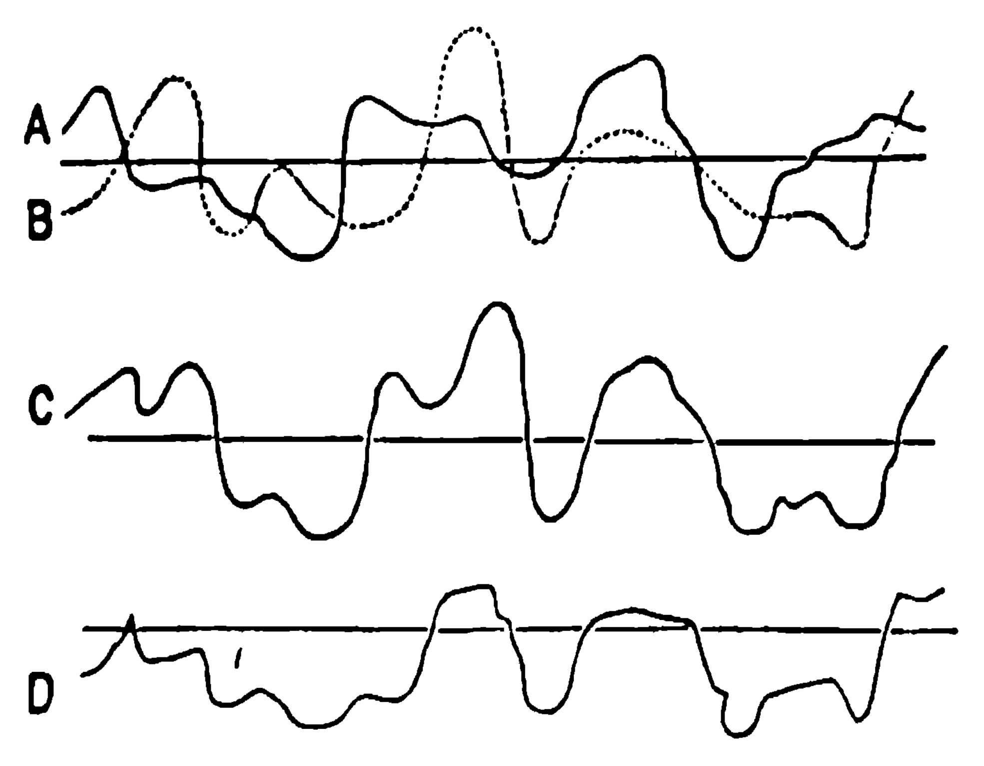
هذه هي العملية التي يتم من خلالها تنفيذ قانون السير توماس جريشام (تاجر في زمن إليزابيث) الذي يزعم أن "النقود الأقل قيمة تطرد الأموال ذات القيمة الأكبر"، حيث يعتبر كلاهما مدفوعات قانونية بين الأفراد. ومن الأمثلة الشهيرة على ذلك حيث تلقت الدولة العملات المعدنية المقطوعة في إنجلترا على قدم المساواة مع العملات الجديدة والكاملة قبل عام 1695. لقد شنقوا الرجال والنساء، لكنهم لم يمنعوا تطبيق قانون جريشام واختفاء العملات المعدنية المثالية. . عندما رفضت

الدولة العملات المقطوعة بالقيمة القانونية، من خلال عدم تلقيها لدفع الضرائب، توقفت المشكلة.[234] ويقدم جيفونز توضيحًا صارخًا للقانون نفسه: «في وقت معاهدة عام 1858 بين بريطانيا العظمى والولايات المتحدة واليابان، والتي فتحت جزئيًا آخر دولة أمام التجار الأوروبيين، كان يوجد نظام عملة غريب للغاية في اليابان. . وكانت العملة اليابانية الأكثر قيمة هي الكوبانج، وهي مكونة من قرص بيضاوي رفيع من الذهب يبلغ طوله حوالي بوصتين، وعرضه بوصة وربع، ويزن مائتي حبة، ومزخرف بطريقة بدائية للغاية. كان يمر حاليًا في مدن اليابان مقابل أربعة إيتزيبوس فضي، لكن قيمته بالمال الإنجليزي حوالي 18 شلنًا. 5 د، في حين أن إيتزيبو الفضة كانت تساوي حوالي 1 ث فقط. 4 د. [أربعة من itzebus قيمتها بالمال الإنجليزي 5 ث. 4 د.]. تمتع التجار الأوروبيون الأوائل بفرصة نادرة لتحقيق الربح. ومن خلال شراء كوبانغ بالسعر المحلي، ضاعفوا أموالهم ثلاث مرات، حتى سحب السكان الأصليون، بعد أن أدركوا ما كان يحدث، ما تبقى من الذهب من التداول.

ومن ثم، يبدو أن قيمة النقود تكون عرضة لتقلبات متكررة أكثر عندما يكون كلا المعدنين عملة قانونية بتقييم ثابت مقارنة عندما يكون المعيار الحصري للعملة إما الذهب أو الفضة. فبدلاً من أن يتأثر فقط بالتغيرات في تكلفة إنتاج معدن واحد، فإنه عرضة للاختلال عن تكلفة إنتاج معدنين. إن النوع الخاص من الاختلاف الذي تصبح العملة أكثر عرضة له من خلال وجود معيارين قانونيين هو انخفاض القيمة، أو ما يسمى عادة انخفاض القيمة، حيث أن أحد المعدنين سيكون دائمًا هو المعيار الذي يتبعه المعدن الحقيقي. انخفضت إلى أقل من القيمة المقدرة. إذا كانت قيمة المعادن تتجه نحو الارتفاع، فإن جميع المدفوعات ستتم في المعدن الذي ارتفعت قيمته على الأقل؛ وإذا سقط ففي الذي سقط أكثر.

ورغم أنها عرضة لـ "تقلبات أكثر تواترا"، إلا أن الأسعار لا تتبع التقلبات الشديدة لكلا المعدنين، كما يفترض البعض، وكما هو موضح في الرسم البياني التالي.[236] يمثل A

خط قيمة الذهب، وB من الفضة، نسبيًا إلى سلعة ثالثة يمثلها الخط الأفقي. وبتراكب هذه المنحنيات، فإن C سيُظهر خط التغيرات الشديدة، بينما بما أن الأسعار ستتبع المعدن الذي يقع في قيمة [ص 315]، فإن D سيُظهر المسار الفعلي للتغيرات. في حين أن التقلبات أكثر تواترا في D، فهي أقل تطرفا مما كانت عليه في C.



رسم بياني يوضح خط الأسعار في ظل المعايير المزدوجة.

2. استخدام المعدنين كنقود وإدارة العملات الفرعية.

لا تزال خطة المعايير المزدوجة يتم طرحها أحيانًا من قبل كاتب أو خطيب هنا وهناك باعتبارها تحسنًا كبيرًا في العملة.

ومن المحتمل أن ميزته الرئيسية، عند معظم أتباعه، هي ميله إلى نوع من التخفيض، حيث يوجد دائمًا وفرة من المؤيدين لأي طريقة، سواء كانت علنية أو سرية، لخفض المعيار. [ولكن] الميزة دون مساوئ المعايير المزدوجة يبدو أنه من الأفضل الحصول عليها من قبل تلك الدول التي يكون فيها أحد المعدنين فقط عملة قانونية، ولكن الآخر يتم سكه أيضًا، ويسمح له بالمرور بأي قيمة يحددها السوق. إليها.

عندما يتم اعتماد هذه الخطة، فمن الطبيعي أن يكون المعدن الأكثر تكلفة هو الذي يُترك ليتم شراؤه وبيعه كسلعة تجارية. لكن الدول التي، مثل إنجلترا، تعتمد النوعين الأكثر تكلفة كمعيار لها، تلجأ إلى وسيلة مختلفة للاحتفاظ بهما في التداول، وهي (1)، جعل الفضة عملة قانونية، ولكن مقابل دفعات صغيرة فقط. في إنجلترا، لا يمكن إجبار أحد على استلام الفضة مقابل مبلغ أكبر من أربعين شلنًا. مع هذا التنظيم، هناك بالضرورة أمر آخر مدمج، وهو (2)، أن العملة الفضية يجب أن تُقدر، بالمقارنة مع الذهب، أعلى إلى حد ما من قيمتها الجوهرية؛ أنه لا ينبغي أن يكون هناك ، في عشرين شلنًا، ما يعادل ملكًا من الفضة؛ لأنه، إذا حدث ذلك، فإن تحولًا طفيفًا جدًا في السوق لصالحها سيجعل قيمتها أكثر من قيمة السيادة، وسيكون من المربح صهر العملة الفضية. إن المبالغة في تقييم العملة الفضية تخلق حافزًا لشراء الفضة وإرسالها إلى دار سك العملة لسكها، حيث يتم إعادتها بقيمة أعلى مما تنتمي إليه بشكل صحيح؛ ومع ذلك، فقد تم الاحتراز من ذلك (3) عن طريق تحديد كمية العملات الفضية، التي لا تترك، مثل الذهب، لتقدير الأفراد، ولكنها تحددها الحكومة، وتقتصر على الكمية المفترضة. تكون مطلوبة لدفعات صغيرة. الاحتياط الوحيد الضروري هو عدم وضع تقييم مرتفع للفضة بحيث يكون هناك إغراء قوي لسك العملات الخاصة.

3. تجربة الولايات المتحدة ذات المعايير المزدوجة من 1792 إلى 1883.

إن تجربة الولايات المتحدة مع المعايير المزدوجة، والتي تمتد كما فعلت من عام 1792 إلى عام 1873 دون انقطاع، ومن عام 1878 إلى الوقت الحاضر، هي مصدر مهم للتعليم فيما يتعلق بالعمل العملي لنظام المعدنين. في حين أنه كان لدينا معيار مزدوج اسميًا، إلا أنه في الواقع كان لدينا معيار واحد فقط، أو كنا في مرحلة انتقالية من معيار إلى معيار آخر؛ وتاريخ سك عملاتنا يوضح بشكل لافت للنظر حقيقة أن القيم الطبيعية للمعدنين، على الرغم من كل التشريعات، تختلف نسبيًا فيما بينها بحيث لا يمكن الحفاظ على نسبة ثابتة لأي فترة من الزمن؛ وأن "المال الفقير يطرد الطيب" بحسب تصريح جريشام. وللتوضيح، يمكن تقسيم الفترة، وفقا لتغيرات التشريع، إلى أربعة أقسام:

أنا 1792-1834. التحول من الذهب إلى الفضة.

ثانيا. 1834-1853. التحول من الفضة إلى الذهب.

ثالثا. 1853-1878. عملة ذهبية واحدة (عدا الفترة الورقية 1862-1879).

رابعا. 1878-1884. التحول من الذهب إلى الفضة.

1. مع إنشاء دار سك العملة، وافق هاميلتون على استخدام كل من الذهب والفضة في عملاتنا، بنسبة 15 إلى 1: أي أن كمية الفضة النقية في الدولار يجب أن تكون خمسة عشر ضعف وزن الفضة. الذهب بالدولار. لذلك، في حين بدا أن الدولارات الإسبانية المتنوعة التي كانت متداولة آنذاك في الولايات المتحدة تحتوي في المتوسط على حوالي ¼ 371 حبة من الفضة النقية، وبما أن هاملتون كان يعتقد أن القيمة السوقية النسبية للذهب والفضة تبلغ حوالي 1 إلى 15، فقد وضع 15/1 من

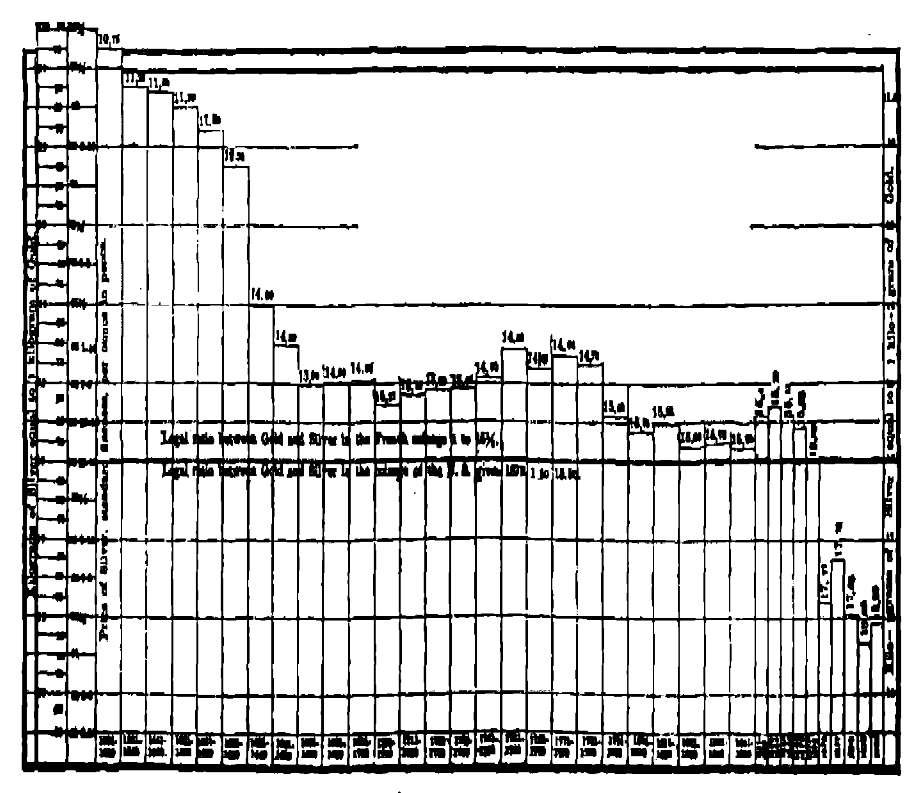
371-¼ حبة، أو 24-¾ حبة من الذهب الخالص، إلى الدولار الذهبي. لقد كان أفضل مثال ممكن على نظام المعدنين الذي يمكن العثور عليه، وكانت نسبة النعناع تهدف إلى التوافق مع نسبة السوق. ولو أمكن الحفاظ على هذا التطابق، لما كان هناك أي اضطراب. ولكن كان هناك بالفعل سبب يؤثر على المعروض من أحد المعادن - الفضة - بشكل مستقل تمامًا عن التشريع، ودون أن يؤثر بالمقابل على الذهب.

فترتان من إنتاج الفضة، كان فيهما إنتاج الفضة كبيرًا مقارنة بالذهب، تبرزان بشكل بارز في تاريخ هذا المعدن. (1) كان أحدهما هو العائد الهائل من مناجم العالم الجديد، والذي استمر من عام 1545 إلى حوالي عام 1640، (2) الفترة الأخرى الوحيدة التي شهدت إنتاجًا كبيرًا مماثلًا لها على الإطلاق (أي فيما يتعلق بإنتاج الفضة نسبيًا). إلى الذهب) استمرت من عام 1780 إلى عام 1820، وذلك بسبب ثراء مناجم الفضة المكسيكية. وكانت الفترة الأولى خمسة وتسعين سنة أطول من الثانية، التي كانت أربعين سنة فقط؛ ومع ذلك، في حين أنه تم إنتاج حوالي سبعة وأربعين مرة من الفضة التي تم إنتاجها من الذهب في المتوسط خلال الفترة الأولى، فإن متوسط الكمية السنوية من الفضة المنتجة مقارنة بالذهب ربما كانت أكبر قليلاً من عام 1780 إلى عام 1820. وكان تأثير الفترة الأولى في خفض إن العلاقة بين الفضة والذهب معروفة جيدًا في تاريخ المعادن الثمينة (انظرالرسم البياني العاشرلانخفاض قيمة الفضة مقارنة بالذهب)؛ أن تأثير الفترة الثانية على قيمة الفضة لم يكن أكبر مما حدث بالفعل – ولم يكن صغيرًا – لا يمكن تفسيره إلا بقوانين قيمة النقود. إذا تركت نفس الكمية من الماء في خزان صغير وتركتها في خزان كبير، فسيتم رفع مستوى الأول أكثر من مستوى الأخير. تمت إضافة الإنتاج الكبير للفترة الأولى إلى مخزون صغير جدًا من الفضة؛ تمت إضافة الفترة الثانية إلى المخزون الذي زاد من الإنتاج السابق الكبير المذكور للتو. إن صغر الناتج السنوي مقارنة بإجمالي الكمية الموجودة في العالم يحتاج إلى بعض الوقت، حتى لإنتاج فضة

أكبر بسبعة وأربعين مرة من إنتاج الذهب، حتى يأخذ تأثيره على قيمة إجمالي مخزون الفضة الموجود. بدأ تأثير هذه العملية في الظهور بعد فترة وجيزة من اتخاذ الولايات المتحدة قرارًا بشأن المعايير المزدوجة. ولهذا السبب، كانت قيمة الفضة تنخفض حوالي عام 1800، وعلى الرغم من انخفاض إنتاج الفضة السنوي بشكل خطير بعد عام 1820، إلا أن قيمة الفضة استمرت في الانخفاض حتى بعد ذلك الوقت، لأن زيادة الإنتاج، التي يعود تاريخها إلى عام 1780، كانت في بدايتها للتو. لتجعل نفسها محسوسة. وهكذا لدينا الظاهرة التي يبدو من الصعب جداً على البعض فهمها، وهي انخفاض الإنتاج السنوي من الفضة، مصحوباً بانخفاض قيمته مقارنة بالذهب.

بدأت هذه القيمة المتناقصة للفضة في التأثير على العملات المعدنية في الولايات المتحدة منذ عام 1811، وبحلول عام 1820، تم التعليق على اختفاء الذهب في كل مكان. إن العملية التي يتم من خلالها إنتاج هذه النتيجة هي عملية بسيطة، ويتم اعتمادها بمجرد ملاحظة هامش الربح الناشئ عن الاختلاف بين نسب النعناع والسوق. في عام 1820، كانت نسبة الذهب إلى الفضة في السوق 1 إلى 15.7، أي أن كمية الذهب بالدولار (24 ¾ حبة) ستُستبدل بـ 15.7 ضعف عدد حبيبات الفضة في السوق، على شكل سبائك؛ بينما في دار سك العملة، على شكل عملة معدنية، يتم استبدالها بـ 15 ضعفًا فقط من حبيبات الفضة. يمكن للوسيط الذي يملك 1000 دولار ذهبي أن يشتري بها في السوق سبائك فضية تكفي (1000 × 15.7 حبة) لسك 1000 دولار من القطع الفضية عند تقديمها في دار سك العملة، ومع ذلك يتبقى ربح من عملية 700. حبات من الفضة. وطالما أمكن القيام بذلك، سيتم تقديم الفضة (أرخص النقود) في دار سك العملة، وسيصبح الذهب (أغلى النقود) سلعة ذات قيمة كبيرة جدًا بحيث لا يمكن استخدامها كنقد عندما تكون الفضة الرخيصة جيدة من الناحية القانونية. وعلى هذا فإن أفضل النقود تختفي من التداول، كما حدث في الولايات المتحدة قبل عام 1820، وذلك بسبب انخفاض قيمة الفضة.

ويقال إن بعض الكتاب حثوا بجدية على أن الفضة لم تنخفض، بل ارتفعت قيمة الذهب، بسبب طلب إنجلترا الاستئناف في عام 1819.[237] التسلسل الزمني يقتل هذا الرأي. لأن التغير في قيمة الفضة بدأ في وقت مبكر جدًا بحيث لا يمكن أن يكون بسبب التدابير الإنجليزية، حتى لو لم يتم تقديم أسباب قاطعة أعلاه لسبب انخفاض قيمة الفضة بشكل طبيعي.



الرسم البياني X. رسم بياني يوضح التغيرات في القيم النسبية للذهب والفضة من 1501 إلى 1880. من 1501 إلى 1680 تم تخصيص مساحة لكل 20 عامًا؛ ومن 1681 إلى 1871، إلى كل 10 سنوات؛ من 1876 إلى 1880، إلى كل عام.

ثانيا. أخيرًا، أجبر التغير في القيم النسبية للذهب والفضة الولايات المتحدة على تغيير نسبة سك العملة في عام 1834. وكان هناك طريقان مفتوحان أمامنا: (1) إما زيادة

كمية الفضة في الدولار حتى يصبح الدولار من الفضة جوهريًا. يستحق الذهب بالدولار الذهبي. أو (2) تخفيض قطعة الدولار الذهبية حتى تنخفض قيمتها بما يتناسب مع انخفاض قيمة الفضة منذ عام 1792. وقد تم اعتماد الوسيلة الأخيرة، دون أي اعتبار ظاهري للتأثير على العقود وسلامة معيارنا النقدي: 6.589 في المائة تم إخراجها من الدولار الذهبي، وبقي فيها 23.22 حبة من الذهب الخالص؛ وبما أن الدولار الفضي ظل دون تغيير (¼ 371 حبة)، فإن نسبة النعناع المحددة كانت 1 إلى 15.988، أو، كما هو مذكور عادة، 1 إلى 16. هل يتوافق هذا مع نسبة السوق الموجودة آنذاك؟ بعد أن شهد الانخفاض المطرد السابق في الفضة، واعتقاده بأنه سيستمر، كان الكونجرس يأمل في توقع أي انخفاض آخر من خلال جعل نسبة الذهب إلى الفضة أكبر قليلاً من نسبة السوق. تم ذلك عن طريق تحديد نسبة النعناع من 1 إلى 15.988، بينما كانت نسبة السوق في عام 1834 من 1 إلى 15.73. وهنا، [ص 320] مرة أخرى، ظهرت الصعوبة الناشئة عن محاولة موازنة النسبة على نقطة ارتكاز متحركة. سيتبين أن قانون عام 1834 قد أدى إلى إحداث تغيير آخر في العملة، وهي قوى من نوع مماثل، ولكنها تعمل في الاتجاه المعاكس تمامًا لتلك التي سبقت عام 1834.

حيث يمكن الآن استبدال دولار من العملة الذهبية بمزيد من الحبوب. من الفضة عند سك العملة (15.98) عما ستكون عليه على شكل سبائك في السوق (15.73). لذلك سيكون من الأفضل تحويل الذهب إلى عملة بدلاً من استبداله بالسبائك. تم إرسال الذهب إلى دار سك العملة، بينما بدأ سحب الفضة من التداول، وأصبحت الفضة الآن أكثر قيمة كسبائك منها كعملة معدنية. بحلول عام 1840، كان الدولار الفضي يساوي 102 سنتًا من الذهب. هذه الحركة التي كانت تحل الذهب محل الفضة، تلقت زخما مفاجئا وغير متوقع باكتشافات الذهب في كاليفورنيا وأستراليا عام 1849 المذكورة آنفا، وجعلت الذهب أقل قيمة مقارنة بالفضة، من خلال خفض قيمة الذهب. وهنا أيضاً كان هناك سبب طبيعي آخر، مستقل عن التشريع، وغير

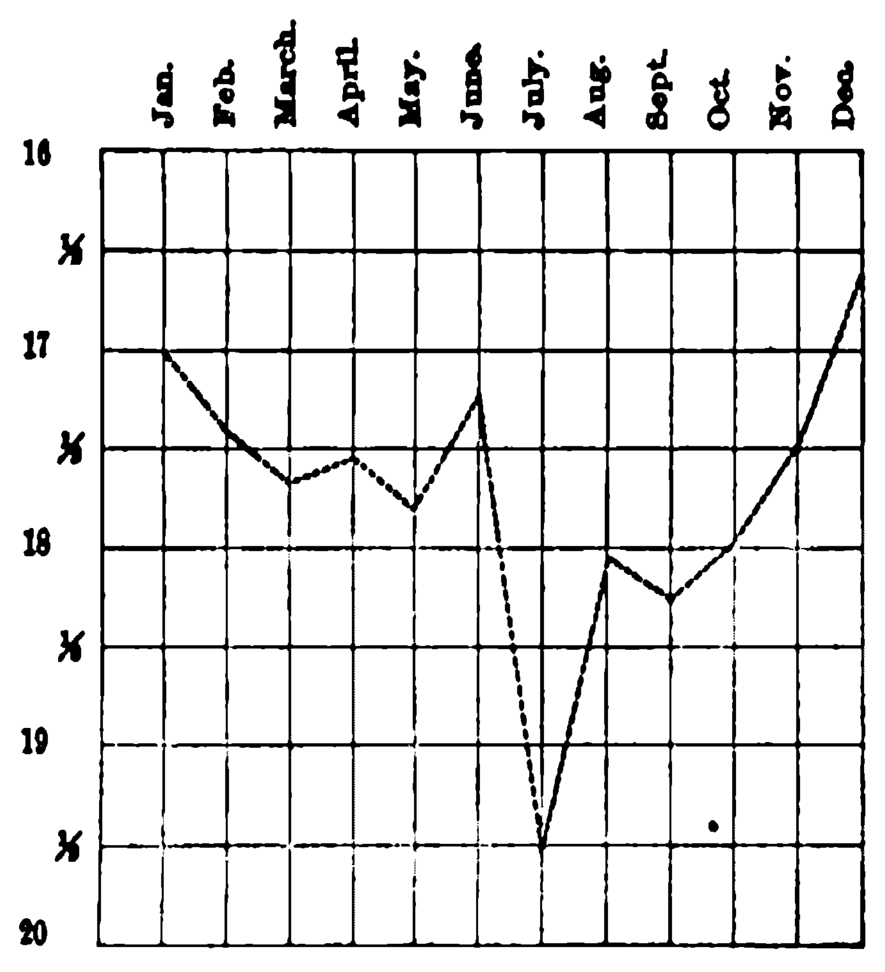
متوقع، وهو تغيير قيمة أحد المعادن الثمينة، وفي الاتجاه المعاكس تماماً لما حدث في الفترة السابقة، عندما انخفضت الفضة بالزيادة من المناجم المكسيكية. في عام 1853، كان الدولار الفضي يساوي 104 سنتات من الذهب (أي الدولار الذهبي الذي يحتوي على 23.22 حبة)؛ ولكن قبل بضع سنوات، اختفت جميع الدولارات الفضية من الاستخدام، ولم يكن هناك سوى الذهب المتداول. بالنسبة لجزء كبير من هذه الفترة كان لدينا في الواقع معيار واحد من الذهب، ولم يتمكن المعدن الآخر من البقاء في العملة.

ثالثا. بعد تجربتنا السابقة، أصبح الآن من المسلم به عمومًا استحالة الاحتفاظ بكلا المعدنين في العملة معًا، على قدم المساواة، وقد تم قبولها من قبل الكونجرس في تشريع عام 1853. ولم يُدخل هذا القانون أي تغييرات أخرى تهدف إلى تكييف سك العملة مع نسب السوق، لكنها ظلت راضية عن تداول الذهب. ولكن حتى الآن لم يتم إيلاء أي اعتبار للمبادئ التي تقوم عليها العملة الفرعية، كما أوضح السيد ميل في القسم الأخير (§ 2). كان قانون عام 1853، رغم قبوله لمعيار الذهب الموحد، يهدف إلى إعادة تعديل العملات المعدنية الفرعية، التي خرجت جميعها من التداول، بالإضافة إلى قطع الدولار الفضية. قبل ذلك، كان النصفان، أو الأربعة أرباع، أو العشرة الدايمات تحتوي على نفس الكمية من الفضة النقية مثل قطعة الدولار (371 ¼ حبة)؛ لذلك، عندما أصبح من المربح سحب قطع الدولار واستبدال الذهب، فقد كان من المفيد تمامًا سحب نصفين أو أربعة أرباع من الفضة.

ولهذا السبب، خرجت جميع الفضة الثانوية من التداول، ولم يكن هناك "تغيير بسيط" في البلاد. صحح تشريع عام 1853 هذا الخطأ: (1) عن طريق تخفيض كمية الفضة النقية في قيمة الدولار من العملة الفرعية إلى 345.6 حبة. من خلال صنع كمية أقل بكثير من الفضة تساوي دولارًا واحدًا من العملات المعدنية الصغيرة، كانت أكثر قيمة في هذا الشكل من كونها سبائك، ولم يكن هناك سبب لصهرها أو

سحبها (لأنه حتى لو تغير الذهب والفضة بشكل كبير في بقيمتها النسبية، 345.6 حبة من الفضة لا يمكن أن ترتفع بسهولة بما يكفي لتصبح مساوية لقيمة الدولار الذهبي، في حين أن ¼ 371 حبة كانت تساوي 104 سنتات فقط من الدولار الذهبي)؛ (2) هذا المبالغة في تقييم الفضة في العملات الثانوية من شأنه أن يسبب تدفقًا كبيرًا من الفضة إلى دار سك العملة، حيث أن الفضة ستكون أكثر قيمة في العملات الثانوية منها كسبائك؛ ولكن تم منع ذلك بموجب الحكم (القسم 4 من قانون 1853) الذي ينص على أن المبلغ أو العملة الصغيرة يجب أن تكون محدودة وفقًا لتقدير وزير الخزانة؛ و(3) لكي لا يتم استخدام العملات الصغيرة المبالغ في قيمتها لأغراض أخرى غير إحداث التغيير، اقتصرت سلطتها القانونية على المدفوعات التي لا تتجاوز خمسة دولارات.

استمر هذا النظام، وهو معيار ذهبي واحد للمدفوعات الكبيرة، وفضة للمدفوعات الصغيرة، دون أدنى شك، وبسهولة كبيرة، حتى أيام الحرب، عندما خرجت النقود الورقية (1862-1879) (بسبب رخصها مرة أخرى). كل من الذهب والفضة. كان الورق أرخص بكثير من أرخص المعدنين.



القيم النسبية للذهب والفضة، حسب الأشهر، في عام 1876.

مجرد حقيقة أن قطعة الدولار الفضي لم يتم تداولها منذ فترة طويلة قبل عام 1853، دفعت السلطات إلى إلغاء الأحكام الخاصة بسك الدولارات الفضية وفي عام 1873، قامت بإزالتها من قائمة العملات القانونية (بنسبة 1 إلى 15.98). ، النسبة المتقادمة ثابتة منذ عام 1834). وهذا ما يُعرف باسم "شيطنة" الفضة. ولم يكن له أي تأثير على تداول الدولارات الفضية، حيث لم يكن أي منها قيد الاستخدام، ولم يكن كذلك

لأكثر من خمسة وعشرين عامًا. ولم تكن هناك رغبة حتى ذلك الوقت في استخدام الفضة، لأنها كانت أغلى من الذهب؛ في الواقع، من المهين إلى حد ما لشعورنا بالشرف الوطني أن نفكر في أن الفضة لم تنشأ إلا بعد انخفاض قيمتها بشكل مفاجئ (في عام 1876) حيث نشأ التحريض على استخدامها في العملات المعدنية. عندما كان الدولار الفضي يساوي 104 سنتات، لم يكن أحد يريده كوسيلة لتصفية الديون؛ وعندما وصلت قيمته إلى 86 سنتا، كان قادرا على خدمة المدينين بشكل أفضل حتى من الدولار الذي كانت قيمته مرتفعة في ذلك الوقت. وهكذا، في حين أنه منذ عام 1853 (وحتى قبل ذلك) كان لدينا معياران قانونيًا، لكل من الذهب والفضة، ولكن في الحقيقة معيار واحد فقط، وهو معيار الذهب، فمن عام 1873 إلى عام 1878 كان لدينا معيار واحد فقط، قانونيًا وحقيقيًا، وهو معيار الذهب.

ويمكن أن نضيف هنا أنني تحدثت عن الدولار الفضي الذي يحتوي على ¼ 371 حبة من الفضة النقية. وبطبيعة الحال، يتم خلط السبيكة مع الفضة النقية، وهو ما يكفي، في عام 1792، لجعل الدولار الأصلي يزن 416 حبة في المجمل، وهو وزنه "القياسي". في عام 1837، تم تغيير كمية السبيكة من 12/1 إلى 10/1 من الوزن القياسي، والذي (بما أن ¼ 371 حبة من الفضة النقية لم تتغير) أعطى الوزن الإجمالي للدولار بمقدار ½ 412 حبة، ومن هنا الاسم المألوف المخصص لهذه القطعة. علاوة على ذلك، في عام 1873، سُمح لدار سك العملة بوضع ختمها وأجهزتها - على ما لم يكن نقودًا على الإطلاق، بل "سبيكة مسكوكة" - على 378 حبة من الفضة النقية (420 حبة، قياسيًا)، المعروفة باسم "الفضة التجارية". دولار" كان الهدف من هذه الوسيلة هو جعل الفضة الأمريكية أكثر قابلية للخدمة في التجارة الآسيوية. تهتم الدول الشرقية بشكل شبه حصري بالفضة في المدفوعات. يحتوي الدولار الفضي المكسيكي على 377-¼ حبة من الفضة النقية. والين الياباني 374-10/4؛ والدولار الأمريكي 371 ¼. ومن خلال جعل "دولار التجارة" أثقل قليلًا من أي عملة معدنية مستخدمة في العالم الشرقي، فإنه سيمنح فضتنا سوقًا جديدة؛

وطُلب من حكومة الولايات المتحدة ببساطة أن تشهد على نقائها ووزنها من خلال سكها، بشرط أن يدفع أصحاب الفضة تكاليف سك العملة. تم إدراج الدولار التجاري عن غير قصد في قائمة العملات المعدنية في قانون عام 1873 والتي كانت بمثابة عملة قانونية لمدفوعات بقيمة خمسة دولارات، ولكن عندما تم اكتشاف ذلك، تم إلغاؤه في عام 1876. لذلك لم يكن الدولار التجاري عملة قانونية عملة معدنية، بأي حال من الأحوال (على الرغم من أنها تحتوي على كمية من الفضة أكبر من الدولار الذي يحتوي على 412 حبة). توقفت صياغتها في عام 1878، حيث تم جمع 35.959.360 دولارًا حتى ذلك الوقت.

رابعا. في فبراير 1878، دفعت حركة غير حكيمة وغير معقولة الكونجرس إلى الإذن بإعادة سك قطعة الدولار الفضي بالنسبة المتقادمة لعام 1834 (1 إلى 15.98)، في حين كانت نسبة السوق [ص 323] 1 إلى 17.87. إن الانقلاب غير العادي على كل المبادئ السليمة وهذا العمى عن تجربتنا السابقة لا يمكن تفسيره إلا بالرغبة في إجبار هذا البلد على استخدام العملات الفضية فقط، والتي تعود أصولها إلى أصحاب مناجم الفضة، بمساعدة رغبات المدينون مقابل وحدة رخيصة لإعفاء أنفسهم من مديونيتهم. ولم يكن هناك ادعاء بوضع معايير مزدوجة بشأن هذا الموضوع؛ لأنه كان من الواضح لأكثر الجهلة أن هذا التفاوت الكبير بين نسب سك العملة والسوق سيؤدي حتماً إلى اختفاء الذهب بالكامل.

سيحدث هذا، إذا تمكن المالكون من إحضار فضتهم بحرية، بأي مبالغ، إلى دار سك العملة ("عملة معدنية مجانية")، وبالتالي تبادل الفضة مقابل العملات الذهبية بغرض سحب الذهب، حيث سيتم استبدال الذهب بمبلغ أقل كعملة معدنية من السبائك. تم منع هذه النتيجة المباشرة من خلال بند في القانون، الذي منع "سك الفضة" مجانًا، وألزم الحكومة نفسها بشراء الفضة وسك ما لا يقل عن 2,000,000 دولار من الفضة كل شهر. وهذا يؤخر، لكنه لن يمنع في النهاية، التغيير من الذهب

الحالي إلى معيار فضي واحد. بمعدل 24.000.000 دولار سنويًا، إنها مسألة وقت فقط عندما تُلزم وزارة الخزانة بدفع الفضة، مقابل مدفوعاتها المنتظمة على الدين العام، بكميات من شأنها أن تؤدي إلى إخراج الذهب من التداول. في فبراير 1884، كان هناك مخاوف من أن هذا كان في متناول اليد بالفعل، وتم التوصل إليه عمليًا في أغسطس التالي. وما لم يتم التوصل إلى إلغاء القانون في وقت قريب جدًا، فسوف نرى مشهدًا غير مريح يتمثل في اختلال تدريجي في الأسعار، وبالتالي في التجارة، ينشأ عن تغيير المعيار.

من أجل رؤية الحركات البديلة للفضة والذهب إلى دار سك العملة، تم إلحاق بيان بالعمل [239] خلال الفترات المذكورة أعلاه، وهو ما يوضح آثار قانون جريشام بشكل جيد.

تم سك الدولارات الفضية.	العملات الذهبية.	فترة.	النسبة في النعناع وفي السوق.
36,275,077 دولار	11,825,890 دولار	1792-1834	1:15 (انخفاض الفضة في السوق)
42,936,294	224,965,730	1834-1853	1:15.98 (انخفاض الذهب في السوق)
5,538,948	544,864,921	1853-1873	1:15.98 (انخفاض الذهب في السوق)
....	166,253,816	1873-1878	معيار ذهبي واحد.

147,255,899	354,019,865	1878-1883	1:15.98 (الفضة أقل، لكن لا توجد عملات مجانية)

من هذا سيتبين أنه كان هناك سك نقدي قسري من قبل وزارة الخزانة، ما يقرب من ضعف عدد الدولارات الفضية [صفحة 324] منذ عام 1878 كما تم سكها في كل تاريخ دار سك العملة من قبل، منذ إنشاء الحكومة.

ربما يُسأل المرء لماذا لا ينخفض الدولار الفضي البالغ 412 حبة، والذي تبلغ قيمته في جوهره ما بين 86 إلى 89 سنتًا فقط، إلى تلك القيمة. تشتري الحكومة الفضة، وتمتلك العملة، وتحتفظ بكل ما لا يمكنها حث الجمهور على تلقيه طوعًا؛ بحيث لا يخرج سوى جزء من إجمالي العملات المعدنية من الخزانة. ويتم إرجاع معظم العملات المعدنية الصادرة للإيداع والحصول على شهادات فضية في المقابل. نظرًا لعدم وجود عملات معدنية مجانية، ولا يوجد مبلغ متداول أكبر مما يرضي الطلب على التغيير، فبدلاً من الأوراق النقدية الصغيرة، سيتم تداول القطع الدولارية بقيمتها الكاملة، على مبدأ العملة الفرعية، حتى لو كانت مبالغ فيها. وتمر الشهادات الفضية عمليا بعملية استرداد مستمرة من خلال استلامها للمستحقات الجمركية بالتساوي مع الذهب. وعندما تصبح كبيرة جدًا من حيث الكمية بحيث لا تكون هناك حاجة إليها لمثل هذه الأغراض، فيمكننا أن نبحث عن انخفاض القيمة لسبب وجيه.[240]

هناك إذن الأنواع التالية من العطاءات القانونية في الولايات المتحدة في عام 1884: (1) العملات الذهبية (إن لم تكن أقل من التسامح)؛ (2) الدولار الفضي الذي يحتوي على 412½ حبة؛ (3) أوراق الولايات المتحدة (باستثناء الجمارك والفوائد على الدين العام)؛ (4) العملات الفضية الثانوية بمبلغ خمسة دولارات. و(5) قطع نقدية صغيرة بقيمة خمسة وعشرين سنتاً.

لقد أثارت مسألة المعايير المزدوجة نقاشاً محتدماً واستدعت الكثير من الأدبيات منذ سقوط الفضة في عام 1876. وتوجد مجموعة من الآراء، يمثلها على أفضل وجه في هذا البلد إف. إيه. ووكر وإس.دي هورتون، مفادها أن القيم النسبية للفضة في عام 1876. يجوز الاحتفاظ بالذهب والفضة دون تغيير، على الرغم من كل الأسباب الطبيعية، بقوة القانون، الذي، بشرط انضمام عدد كاف من البلدان إلى الخطة، سيحدد نسبة الصرف في العملة لجميع البلدان التجارية الكبرى، وبهذا يعني الحفاظ على نسبة العملة مساوية لنسبة السبائك. والصعوبة التي يواجهها هذا المخطط، حتى لو كان كافيا تماما، تكمن حتى الآن في العقبات التي تعترض التوصل إلى اتفاق دولي. وبعد عدة مؤتمرات نقدية دولية في أعوام 1867، و1878، و1881، يبدو الآن أن المشروع قد تخلى عنه الجميع عملياً باستثناء الأكثر تفاؤلاً. (للاطلاع على قائمة كاملة بالمراجع المتعلقة بنظام المعدنين، انظرالملحق الأول.)

الفصل الثامن. الائتمان، كبديل عن المال.

1. الائتمان ليس الخلق بل نقل وسائل الإنتاج.

يمتلك الائتمان قوة سحرية عظيمة، لكنها ليست قوة سحرية كما يعتقد الكثير من الناس؛ ولا يمكن أن يصنع شيئًا من لا شيء. كم مرة يتم الحديث عن تمديد الائتمان باعتباره معادلاً لخلق رأس المال، أو كما لو كان الائتمان في الواقع رأس مال! ويبدو من الغريب أن تكون هناك حاجة للإشارة إلى أنه، بما أن الائتمان ليس سوى إذن باستخدام رأس مال شخص آخر، فلا يمكن زيادة وسائل الإنتاج به، بل نقلها فقط. فإذا زادت وسائل إنتاج واستخدام العمل لدى المقترض بفضل الائتمان الممنوح له، فإن وسائل إنتاج واستخدام العمل لدى المقترض تتضاءل بالقدر نفسه. لا يمكن استخدام نفس المبلغ كرأس مال سواء من قبل المالك أو من قبل الشخص الذي تم إقراضه له؛ ولا يمكنها توفير كامل قيمتها من الأجور والأدوات والمواد لمجموعتين من العمال في وقت واحد.

صحيح أن رأس المال الذي اقترضه (أ) من (ب)، واستخدمه في أعماله، لا يزال يشكل جزءًا من ثروة (ب) لأغراض أخرى؛ يمكنه الدخول في ترتيبات بالاعتماد عليه، ويمكنه أن يقترض، عند الحاجة، مبلغًا معادلاً بضمانه؛ بحيث قد يبدو للعين السطحية كما لو أن كلاً من B وA يستخدمانه في الوقت نفسه.

لكن أصغر الاعتبار سيبين أنه عندما يتخلى "ب" عن رأس ماله إلى "أ"، فإن استخدامه كرأس مال يقع على عاتق "أ" وحده، وأن "ب" ليس لديه أي خدمة أخرى منه سوى بقدر ما يخدمه استحقاقه النهائي لها. للحصول على استخدام رأس مال آخر من شخص ثالث، ج.

2. بأي طريقة تساعد على الإنتاج.

ولكن، على الرغم من أن الائتمان ليس أكثر من مجرد نقل لرأس المال من يد إلى يد، فهو عمومًا، وبطبيعة الحال، نقل إلى أيدٍ أكثر كفاءة لاستخدام رأس المال بكفاءة في الإنتاج. إذا لم يكن هناك شيء اسمه الائتمان، أو إذا كان يُمارس بشكل ضئيل بسبب انعدام الأمن العام وانعدام الثقة، فإن العديد من الأشخاص يمتلكون رأس مال أكثر أو أقل، ولكنهم بسبب مهنهم، أو بسبب الافتقار إلى المهارة والمعرفة اللازمة. ، لا يمكنهم الإشراف شخصيًا على توظيفهم، ولن يستفيدوا منه: فإما أن تظل أموالهم عاطلة عن العمل، أو ربما يتم إهدارها وتدميرها في محاولات غير ماهرة لجعلها تدر ربحًا.

ويتم الآن إقراض رأس المال هذا كله بفائدة، وإتاحته للإنتاج. وهكذا يشكل رأس المال، في هذه الظروف، جزءًا كبيرًا من الموارد الإنتاجية لأي بلد تجاري، وينجذب بشكل طبيعي إلى هؤلاء المنتجين أو التجار الذين، لكونهم يعملون في أكبر الأعمال، لديهم الوسائل لتوظيفها لتحقيق أقصى استفادة، لأن هؤلاء هم الأكثر رغبة للحصول عليها وقادرة على تقديم أفضل الأمن. وعلى الرغم من أن الأموال الإنتاجية للبلد لا تتم زيادتها عن طريق الائتمان، إلا أنها مدعوة إلى حالة أكثر اكتمالا من النشاط الإنتاجي. ومع توسع الثقة التي يرتكز عليها الائتمان، تتطور الوسائل التي من خلالها حتى أصغر أجزاء رأس المال، وهي المبالغ التي يحتفظ بها كل شخص لمواجهة الطوارئ، تصبح متاحة للاستخدامات الإنتاجية.

الأدوات الرئيسية لهذا الغرض هي بنوك الودائع. وفي حالة عدم وجود هذه العناصر، يجب على الشخص الحكيم أن يحتفظ بمبلغ كافٍ من العاطلين في حوزته لتلبية كل طلب يكون لديه سبب بسيط للاعتقاد بأنه مسؤول عنه. ومع ذلك، فعندما نشأت ممارسة الاحتفاظ بهذا الاحتياطي ليس في عهدته الخاصة، بل في عهدة مصرفي،

أصبحت العديد من المبالغ الصغيرة، التي كانت في السابق خاملة، متجمعة في أيدي المصرفي؛ والمصرفي، الذي تعلمه من خلال الخبرة ما هي نسبة المبلغ التي من المرجح أن تكون مطلوبة في وقت معين، ومعرفة أنه إذا طلب أحد المودعين أكثر من المتوسط، فإن آخر سيطلب أقل، فيكون قادرًا على إقراض الباقي، وهذا هو، الجزء الأكبر بكثير، للمنتجين والتجار: وبالتالي إضافة المبلغ، ليس في الواقع إلى رأس المال الموجود، ولكن إلى رأس المال في العمالة، وإجراء إضافة مقابلة إلى إجمالي إنتاج المجتمع.

وفي حين أن الائتمان لا غنى عنه لجعل رأس مال البلاد بأكمله منتجًا، فهو أيضًا وسيلة يتم من خلالها تحويل المواهب الصناعية للبلاد إلى حساب أفضل لأغراض الإنتاج. كثير من الأشخاص الذين ليس لديهم رأس مال خاص بهم، أو لديهم رأس مال قليل جدًا، ولكن لديهم مؤهلات للعمل التجاري معروفة ومقدرة من قبل بعض أصحاب رأس المال، يمكنهم الحصول إما على سلفات نقدية، أو، في كثير من الأحيان، سلع بالدين والتي من خلالها تصبح قدراته الصناعية أداة لزيادة الثروة العامة.

هذه هي، من وجهة النظر الأكثر عمومية، استخدامات الائتمان للموارد الإنتاجية في العالم. لكن هذه الاعتبارات لا تنطبق إلا على الائتمان الممنوح للطبقات الصناعية، أي للمنتجين والتجار. إن الائتمان الذي يمنحه التجار للمستهلكين غير المنتجين لا يشكل إضافة على الإطلاق لمصادر الثروة العامة، بل يضر بها دائمًا. إنه يحول، من خلال الاستخدام المؤقت، رأس مال الطبقات غير المنتجة إلى الطبقة المنتجة، بل رأس مال الطبقة المنتجة إلى الطبقة غير المنتجة.

3. وظيفة الائتمان في الاقتصاد في استخدام المال.

لكن الجزء الأكثر تعقيدًا من نظرية الائتمان هو تأثيره على الأسعار؛ السبب الرئيسي لمعظم الظواهر التجارية التي تحير المراقبين. وفي حالة التجارة التي يُمنح فيها عادة

قدر كبير من الائتمان، تعتمد الأسعار العامة في أي لحظة على حالة الائتمان أكثر بكثير من اعتمادها على كمية النقود. فالائتمان، رغم أنه ليس قوة إنتاجية، فهو قوة شرائية؛ والشخص الذي لديه ائتمان، يستفيد منه في شراء البضائع، يخلق نفس القدر من الطلب على البضائع، ويميل بنفس القدر إلى رفع أسعارها، كما لو أنه أجرى قدرًا مساويًا من المشتريات بأموال جاهزة.

إن الائتمان الذي نحن مدعوون الآن إلى اعتباره، كقوة شرائية متميزة، مستقلة عن النقود، ليس بالطبع ائتمانًا في أبسط أشكاله، وهو المال الذي يقرضه شخص لآخر، ويدفع مباشرة بين يديه؛ لأنه عندما ينفق المقترض هذا في الشراء، فإنه يقوم بالشراء بالمال، وليس بالائتمان، ولا يمارس أي قوة شرائية تتجاوز تلك التي يمنحها المال. إن أشكال الائتمان التي تخلق القوة الشرائية هي تلك التي لا تمر فيها الأموال في ذلك الوقت، وفي كثير من الأحيان لا تمر أي أموال على الإطلاق، حيث يتم تضمين المعاملة مع كتلة من المعاملات الأخرى في الحساب، ولا يتم دفع أي شيء سوى الرصيد. ويحدث هذا بعدة طرق، والتي سنشرع في فحصها، بدءًا بأبسطها، كما هي عادتنا.

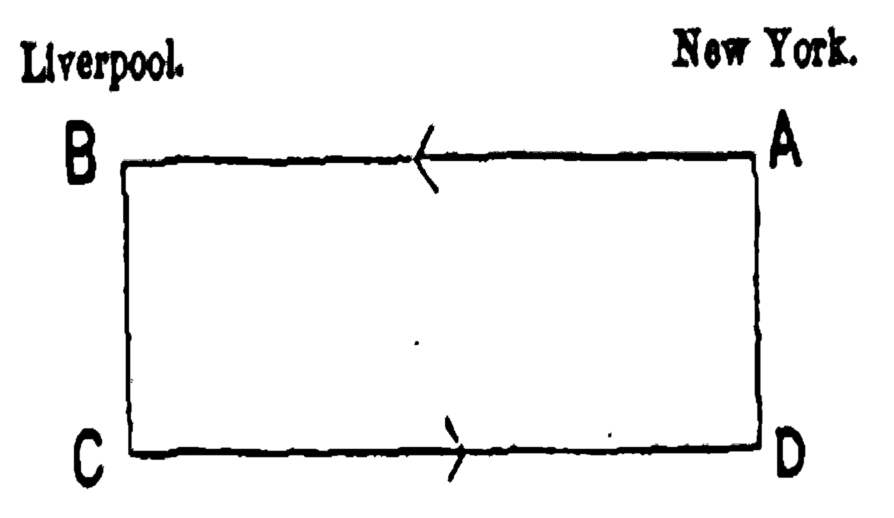
أولاً: لنفترض أن A وB هما تاجران، يتعاملان مع بعضهما البعض كمشترين وبائعين. يشتري (أ) من (ب) بالائتمان. ويفعل "ب" الشيء نفسه بالنسبة إلى "أ". وفي نهاية العام، يتم تحديد مجموع ديون "أ" لـ "ب" مقابل مجموع ديون "ب" لـ "أ"، ويتم التأكد من أي جانب يستحق الرصيد. وهذا الرصيد، الذي قد يكون أقل من مبلغ كثير من المعاملات منفردة، وهو بالضرورة أقل من مجموع المعاملات، هو كل ما يدفع نقدا؛ وربما حتى هذا لا يتم دفعه، بل يتم ترحيله في حساب جاري إلى العام التالي. وقد تكفي دفعة واحدة قدرها مائة جنيه بهذه الطريقة لتصفية سلسلة طويلة من المعاملات، تصل قيمة بعضها إلى الآلاف.

لكن، ثانياً: يجوز سداد ديون (أ) إلى (ب) دون تدخل المال، حتى لو لم تكن هناك ديون متبادلة بين (ب) و(أ). ويجوز لـ (أ) أن يرضي (ب) بأن يؤدي له ديناً مستحقاً له على شخص ثالث، ج. ويتم ذلك بسهولة عن طريق صك مكتوب يسمى الكمبيالة، وهو في الواقع أمر قابل للتحويل من قبل الدائن لمدينه، وعندما يقبله المدين، أي مصدق عليه بتوقيعه، يصبح اعترافا بالديون.

4. الكمبيالات.

تم تقديم الكمبيالات لأول مرة لتوفير نفقات ومخاطر نقل المعادن الثمينة من مكان إلى آخر.

تقدم التجارة بين نيويورك وليفربول توضيحًا ثابتًا لاستخدامات الكمبيالة. لنفترض أن A في نيويورك يشحن شحنة من القمح تبلغ قيمتها 100000 دولار، أو [صفحة 329] 20000 جنيه إسترليني، إلى B في ليفربول؛ لنفترض أيضًا أن السفن C في ليفربول (بصرف النظر عن المفاوضات بشأن A وB)، في نفس الوقت تقريبًا، شحنة من القضبان الفولاذية إلى D في نيويورك تبلغ قيمتها أيضًا 20 ألف جنيه إسترليني. بدون استخدام الكمبيالات، كان "ب" سيضطر إلى إرسال 20 ألف جنيه إسترليني من الذهب عبر المحيط الأطلسي، وكذلك "د"، مع المخاطرة بخسارة كليهما. ومن خلال جهاز الكمبيالات، تتم مقايضة البضائع بالفعل ضد بعضها البعض، ويتم توفير جميع عمليات نقل الأموال.



لدى "أ" أموال مستحقة له في ليفربول، وهو يبيع حقه في هذه الأموال لأي شخص يريد تسديد دفعة في ليفربول. يذهب إلى مصرفيه (الوسيط بين المصدرين والمستوردين والذي يتعامل في مثل هذه الفواتير) يجد هناك D، يستفسر عن شخص لديه حق المطالبة بالمال في ليفربول، حيث أن D يدين بـ C في ليفربول مقابل شحنته من القضبان الفولاذية. يقوم "أ" بإصدار سند ورقي لمبلغ 20.000 جنيه إسترليني الذي يدين له "ب" به (أي كمبيالة) ومن خلال بيعه إلى "د" يحصل على الفور على مبلغ 20.000 جنيه إسترليني هناك في نيويورك. والشكل الذي يتم به ذلك هو كما يلي:

نيويورك، 1 يناير 1884.

عند الاطلاع [أو بعد ستين يومًا من تاريخ] الكمبيالة الأولى هذه (الثانية والثالثة غير مدفوعة الأجر)، ادفع لأمر D [مستورد القضبان الفولاذية] مبلغ 20.000 جنيه إسترليني، القيمة المستلمة، وقيدها في حساب

[توقيع] أ [مصدر قمح]. إلى ب [مشتري قمح]، ليفربول، م.

لقد دفع "د" الآن 100 ألف دولار، أو 20 ألف جنيه إسترليني، إلى "أ" مقابل الحصول على حق ملكية المال عبر المحيط الأطلسي في ليفربول، وبهذا اللقب يمكنه سداد دينه إلى "ج" مقابل القضبان. د- يقوم بتظهير الكمبيالة على النحو التالي:

ادفع لأمر C [بائع القضبان الفولاذية]، ليفربول، القيمة في الحساب. د [مستورد القضبان الفولاذية].

إلى ب [مشتري القمح].

وبهذه الطريقة، ينقل "د" حقه في مبلغ 20000 جنيه إسترليني إلى "ج"، ويرسل الفاتورة عبر البريد ("الأولى" في إحدى السفن البخارية، و"الثانية" في سفينة أخرى، لضمان إرسال معين) إلى "ج"، الذي يطلب بعد ذلك من "ب" أن يدفع له إرسال مبلغ 20 ألف جنيه إسترليني بدلاً من B عبر المحيط الأطلسي إلى A؛ وقد قام جميع الأشخاص الأربعة بسداد مدفوعاتهم بأمان أكبر من خلال استخدام هذا الجهاز المريح. هذا هو أبسط شكل من أشكال المعاملة، وهو لا يغير المبدأ الذي تقوم عليه، عندما يشتري مصرفي، كما هو الحال، الأوراق النقدية من النوع A، ويبيع الأوراق النقدية إلى D - نظرًا لأن A تمثل جميع المصدرين و د جميع المستوردين.

بعد أن وجدت الكمبيالات ملائمة كوسيلة لسداد الديون في أماكن بعيدة دون تكلفة نقل المعادن الثمينة، امتد استخدامها بعد ذلك إلى حد كبير لدافع آخر. ومن المعتاد في كل تجارة منح فترة معينة من الائتمان مقابل البضائع المشتراة: ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر، أو سنة، أو حتى سنتين، وفقًا لملاءمة أو عرف تجارة معينة. التاجر الذي باع سلعة، ويجب أن يدفع له ثمنها خلال ستة أشهر، ولكنه يرغب في الحصول على الدفع عاجلًا، يسحب كمبيالة على مدينه مستحقة الدفع خلال ستة أشهر، ويحصل

على خصم من الفاتورة من قبل مصرفي أو أي مقرض آخر. أي أنه يحول إليه الفاتورة ويستلم المبلغ مطروحًا منه الفائدة عن الفترة المتبقية من سريانها. لقد أصبحت إحدى الوظائف الرئيسية للكمبيالات أن تكون بمثابة وسيلة يمكن من خلالها إتاحة الدين المستحق على شخص ما للحصول على ائتمان من شخص آخر.

يتم رسم الكمبيالات بين مدن الولايات المتحدة المختلفة. في الغرب، يعتمد العامل الذي يشتري الحبوب أو الصوف لشركة في نيويورك على مراسليه في نيويورك، ويتم تقديم هذه الفاتورة (المصدقة عادةً بواسطة بوليصة الشحن) للخصم في البنوك الغربية؛ وإذا كان هناك العديد من الفواتير، فمن المحتمل أن يتم إرسال الأموال غربًا لتلبية هذه المطالب. لكن مشتريات الغرب من نيويورك ستعمل، حتى ولو في وقت لاحق، على تعويض هذا الاستنزاف إلى حد ما؛ وسوف تتحرك الأموال مرة أخرى نحو الشرق، كما تتحرك البضائع غربًا، حيث تتم مقايضتها عمليًا ضد بعضها البعض باستخدام الأوراق النقدية. ومع ذلك، فقد أصبحت حركة الأموال أقل في الآونة الأخيرة، بعد أن راكمت المدن الغربية المزيد من رأس المال الخاص بها.

لا يمكن اعتبار الكمبيالات المقدمة نتيجة البيع الحقيقي للبضائع على هذا الحساب تمثل بالتأكيد أي ملكية فعلية. لنفترض أن "أ" يبيع سلعًا بقيمة 100 جنيه إسترليني إلى "ب" بقرض مدته ستة أشهر، ويأخذ فاتورة عند ستة أشهر مقابل ذلك؛ وأن (ب)، في غضون شهر بعد ذلك، يبيع نفس البضائع، بسعر ائتماني مماثل، إلى (ج)، ويأخذ فاتورة مماثلة؛ ومرة أخرى، يبيعها C، بعد شهر آخر، إلى D، ويأخذ فاتورة مماثلة، وهكذا. قد يكون هناك بعد ذلك، في نهاية الستة أشهر، ستة أوراق نقدية بقيمة 100 جنيه إسترليني موجودة في نفس الوقت، وربما تم خصم كل واحدة منها. [ص 331] من بين كل هذه الفواتير، يمثل واحد فقط أي ملكية فعلية.

يشكل مدى المبيعات الفعلية للرجل حدًا ما لمبلغ أوراقه الحقيقية؛ وبما أنه من المرغوب فيه للغاية في التجارة أن يتم توزيع الائتمان على جميع الأشخاص بنوع

من النسبة المنتظمة والمستحقة، فإن مقياس المبيعات الفعلية للرجل، المصدق عليه بمظهر فواتيره المسحوبة بموجب تلك المبيعات، هو بعض القواعد في هذه القضية، على الرغم من أنها غير كاملة للغاية في كثير من النواحي. عندما تُدفع الكمبيالة المسحوبة على شخص ما إلى شخص آخر (أو حتى إلى نفس الشخص) وفاءً لدين أو مطالبة مالية، فإنها تفعل شيئًا، إذا لم تكن الكمبيالة موجودة، فستكون هناك حاجة إلى أموال: إنها تؤدي وظائف العملة. هذا هو الاستخدام الذي غالبًا ما يتم تطبيق الكمبيالات عليه.

يتم في النهاية تقديم العديد من الكمبيالات، المحلية والأجنبية على السواء، للدفع مغطاة تمامًا بالتظهيرات، والتي يمثل كل منها إما خصمًا جديدًا، أو معاملة مالية تؤدي فيها الكمبيالة وظائف النقود.

5. السندات الإذنية.

والشكل الثالث الذي يستخدم فيه الائتمان كبديل للعملة هو السندات الإذنية.

الفرق بين الكمبيالة والسند الإذني هو أن الأول أمر بدفع المال، والثاني هو وعد بدفع المال. في المذكرة، يكون الوعد مسؤولاً بشكل أساسي؛ ولا يصبح الساحب مسؤولاً في الكمبيالة إلا بعد اللجوء غير الفعال إلى المسحوب عليه.

في الولايات المتحدة، يقوم التاجر الغربي، الذي يشتري ما قيمته 1000 دولار من السلع القطنية، على سبيل المثال، من دار عمولة في بوسطن بالائتمان، بتقديم مذكرة بالمبلغ، ويتم طرح هذه الورقة في السوق، أو تقديمها إلى أحد البنوك مقابل تخفيض. ومع ذلك، فإن هذه الخطة تضع كل المخاطر على عاتق الشخص الذي قام بخصم الورقة. في الولايات المتحدة، تعتبر هذه السندات الإذنية هي أشكال الائتمان الأكثر استخدامًا بين التجار والمشترين. ومع ذلك، فإن العرف مختلف تمامًا

في إنجلترا وألمانيا (ويقال عمومًا في القارة)، حيث يتم استخدام الكمبيالات في الحالات التي نستخدم فيها سندًا إذنيًا. يبيع منزل في لندن ما قيمته 1000 دولار من السلع القطنية إلى A، في كارلايل، على أساس ائتمان لمدة ستين يومًا، يسحب كمبيالة على A، وهو مطالبة على A بالدفع في وقت معين (على سبيل المثال، ستين يومًا)، وإذا "قبل" منه فهو التزام قانوني. يأخذ بيت لندن هذه الفاتورة (ربما يضيف اسم شركته الخاصة [ص 332] كمصدقين إلى الورقة)، ويقدمها للخصم في أحد بنوك لندن. وهذا ما يفسر الآن السبب في أنه عندما تكون صناعة معينة مزدهرة ويتم بيع العديد من السلع، يكون هناك المزيد من "الورق" المعروض للخصم في البنوك ،ولماذا يتدفق رأس المال بسهولة في هذا الاتجاه.

لقد أصبح في المقام الأول في الشكل الأخير [السندات الإذنية]، في البلدان التجارية، مهنة صريحة لإصدار مثل هذه البدائل للنقود. لا يرغب المتعاملون في النقود في إقراض رؤوس أموالهم فحسب، بل يرغبون أيضًا في إقراض ائتمانهم، وليس فقط ذلك الجزء من ائتمانهم الذي يتكون من الأموال المودعة بالفعل لديهم، بل أيضًا قدرتهم على الحصول على الائتمان من الجمهور بشكل عام، بقدر ما يعتقدون أنهم يمكن استخدامه بأمان. ويتم ذلك بطريقة مريحة للغاية عن طريق إقراض السندات الإذنية الخاصة بهم المستحقة الدفع لحاملها عند الطلب - حيث يكون المقترض على استعداد لقبولها على أنها أموال كثيرة، لأن ائتمان المُقرض يجعل الأشخاص الآخرين يتلقونها عن طيب خاطر على قدم المساواة، المشتريات أو المدفوعات الأخرى. وبالتالي، تؤدي هذه الأوراق النقدية جميع وظائف العملة، وتجعل مبلغًا معادلاً من النقود، الذي كان متداولاً سابقًا، غير ضروري. ومع ذلك، نظرًا لكونها واجبة الدفع عند الطلب، فيمكن إرجاعها في أي وقت إلى المصدر، والمال المطلوب مقابلها، فيجب عليه، تحت طائلة الإفلاس، أن يحتفظ لديه بقدر من المال يمكنه من تلبية أي مطالبات من هذا القبيل. النوع الذي يمكن توقع حدوثه خلال الوقت اللازم لتزويد

نفسه بالمزيد؛ وتتطلب الحكمة أيضًا ألا يحاول إصدار سندات تتجاوز المبلغ الذي تظهر التجربة أنه يمكن أن يظل متداولًا دون تقديمه للدفع.

بمجرد اكتشاف سهولة هذا الأسلوب في سك الائتمان، استفادت الحكومات من نفس الوسيلة، وأصدرت سندات إذنية خاصة بها لدفع نفقاتها؛ المورد أكثر فائدة، لأنه هو الوضع الوحيد الذي يمكنهم من خلاله اقتراض الأموال دون دفع فائدة.

6. الودائع والشيكات.

الطريقة الرابعة لجعل الائتمان يلبي أغراض المال، والتي من خلالها، عندما يتم نقلها إلى مسافة كافية، يمكن استبدال الأموال [ص 333] بشكل كامل، وهي تتمثل في إجراء الدفعات عن طريق الشيكات. إن عادة الاحتفاظ بالنقود الفائضة المخصصة للاستخدام الفوري، أو مقابل طلبات طارئة، في أيدي مصرفي، وسداد جميع المدفوعات، باستثناء الصغيرة منها، بأوامر من المصرفيين، تنتشر في هذا البلد إلى جزء أكبر باستمرار من المجتمع. عام.

إذا كان الشخص الذي يقوم بالدفع والشخص الذي يستلمه يحتفظان بأموالهما لدى نفس البنك، فإن الدفع يتم دون أي تدخل في الأموال، بمجرد تحويل مبلغها في دفاتر البنك من رصيد الدافع إلى رصيد البنك. المتلقي. إذا احتفظ جميع الأشخاص في [نيويورك] بأموالهم لدى نفس المصرفي، وقاموا بسداد جميع مدفوعاتهم عن طريق الشيكات، فلن تكون هناك حاجة إلى أموال أو استخدامها في أي معاملات تبدأ وتنتهي في [نيويورك]. وهذا الحد المثالي يكاد يتحقق بالفعل فيما يتعلق بالمعاملات بين التجار. إن الأموال أو الأوراق النقدية تمر الآن بشكل رئيسي في معاملات التجزئة بين التجار والمستهلكين، وفي دفع الأجور، وذلك فقط عندما تكون المبالغ صغيرة. أما التجار وكبار التجار، فإنهم عادة ما يقومون بسداد جميع المدفوعات في سياق أعمالهم عن طريق الشيكات. ومع ذلك، فإنهم لا يتعاملون

جميعًا مع نفس المصرفي، وعندما يعطي "أ" شيكًا إلى "ب"، فإن "ب" لا يدفعه عادةً إلى نفس البنك، بل إلى بنك آخر. لكن سهولة العمل أدت إلى ظهور ترتيب يجعل جميع دور البنوك في المدينة، لأغراض معينة، مؤسسة واحدة تقريبًا. لا يقوم المصرفي بإرسال الشيكات التي يتم دفعها إلى بيته المصرفي إلى البنوك التي يتم سحبها عليها، ويطلب أموالاً مقابلها. هناك مبنى يسمى غرفة المقاصة، يرسل إليه كل [عضو في الجمعية]، بعد ظهر كل يوم، جميع الشيكات على المصرفيين الآخرين التي استلمها خلال النهار، ويتم استبدالهم هناك بالشيكات عليه التي لها تقع في أيدي مصرفيين آخرين، ولا يتم دفع الأرصدة إلا نقدًا؛ أو حتى هذه ليست نقدا، بل في الشيكات.

إن غرفة المقاصة هي ببساطة حاجز دائري يحتوي على عدد من الفتحات يساوي عدد البنوك في الجمعية؛ يقدم كاتب [ص 334] من كل بنك، على شكل حزمة من الشيكات، عند افتتاحه، جميع مطالبات بنكه ضد جميع الآخرين، ويلاحظ المبلغ الإجمالي؛ يأخذ كاتب في الداخل الشيكات، ويوزع كل شيك على كاتب البنك الذي تم سحبه ضده، وكل ما تبقى عند افتتاحه يشكل إجمالي مطالب جميع البنوك الأخرى ضد نفسها؛ ويتم مقاصة هذا المبلغ الإجمالي مقابل طلبات البنك المعين على الآخرين. ويمكن بعد ذلك تسوية الفرق، لصالح البنك أو ضده، حسب الحالة، عن طريق شيك.[241]

كان إجمالي مبلغ التبادلات التي تمت من خلال غرفة مقاصة نيويورك في عام 1883 هو 40.293.165.258 دولارًا (أو حوالي خمسة وعشرين ضعف إجمالي ديننا الوطني في ذلك العام)، وكانت الأرصدة المدفوعة نقدًا لا تمثل سوى 3.9 في المائة من التبادلات.[242]للحصول على تفسيرات قيمة حول هذا الموضوع، راجع جيفونز، "المال وآلية الصرف"، الفصول من التاسع عشر إلى الثالث والعشرين. شرح وظائف البنك الفصل العشرون جيد جداً.

الفصل التاسع. تأثير الائتمان على الأسعار.

1. ما يؤثر على الأسعار هو الائتمان بأي شكل كان.

وبعد أن كوننا الآن فكرة عامة عن الأساليب التي يتم بها توفير الائتمان كبديل للنقود، علينا أن نفكر في الطريقة التي يؤثر بها استخدام هذه البدائل على قيمة النقود، أو ما يعادلها، على أسعار السلع. ليس من الضروري أن نقول إن القيمة الدائمة للنقود – الأسعار الطبيعية والأسعار المتوسطة للسلع – ليست محل شك هنا. ويتم تحديدها من خلال تكلفة إنتاج أو الحصول على المعادن الثمينة. إن أونصة الذهب أو الفضة ستتبادل على المدى الطويل أكبر قدر ممكن من كل السلع الأخرى التي يمكن إنتاجها أو استيرادها بنفس التكلفة معها. والأمر، أو الكمبيالة، أو الكمبيالة المستحقة الدفع عند الاطلاع، مقابل أونصة من الذهب، في حين أن رصيد المانح غير متضرر، لا يساوي أكثر ولا أقل من الذهب نفسه.

ومع ذلك، فإن ما يهمنا الآن ليس الأسعار النهائية أو المتوسطة، بل الأسعار الفورية والمؤقتة. وهذه، كما رأينا، قد تنحرف بشكل كبير جدًا عن معيار تكلفة الإنتاج. ومن بين الأسباب الأخرى للتقلبات، وجدنا أن كمية الأموال المتداولة هي أحد الأسباب. ومع بقاء الأمور الأخرى على حالها، فإن زيادة النقود المتداولة تؤدي إلى ارتفاع الأسعار؛ التقليل يخفضهم. إذا تم طرح أموال في التداول أكبر من الكمية التي يمكن تداولها بقيمة تتفق مع تكاليف إنتاجها، فإن قيمة النقود، طالما استمرت الفائض، ستظل أقل من معيار تكاليف الإنتاج، وسوف تنخفض الأسعار العامة مستدامة فوق المعدل الطبيعي.

ولكننا وجدنا الآن أن هناك أشياء أخرى، مثل الأوراق النقدية والكمبيالات والشيكات، تتداول كنقود، وتقوم بجميع وظائفها، والسؤال الذي يطرح نفسه: هل هذه البدائل المتنوعة؟ هل تعمل على الأسعار بنفس الطريقة التي يعمل بها المال نفسه؟ أدرك أن الأوراق النقدية أو الفواتير أو الشيكات، في حد ذاتها، لا تؤثر على الأسعار على الإطلاق. ما يؤثر على الأسعار هو الائتمان، بأي شكل من الأشكال، وما إذا كان يؤدي إلى ظهور أي أدوات قابلة للتحويل قادرة على المرور إلى التداول أم لا.

2. الاعتماد على قوة شرائية، مثل المال.

لا يؤثر المال على الأسعار إلا من خلال تقديمه مقابل السلع. الطلب الذي يؤثر على أسعار السلع يتكون من الأموال المعروضة لها. الأموال غير المتداولة ليس لها أي تأثير على الأسعار.

أما في حالة الدفع بالشيكات، فإن عمليات الشراء تتم، على أي حال، ولكن ليس بالمال الذي في حوزة المشتري، ولكن بالمال الذي له حق فيه. لكنه قد يقوم بعمليات شراء بأموال يتوقع فقط أن يمتلكها، أو حتى يتظاهر فقط بتوقعها. ويجوز له أن يحصل على بضائع مقابل قبولاته المستحقة الدفع في وقت لاحق، أو بموجب مذكرة يدوية، أو بموجب اعتماد كتابي بسيط - أي مجرد وعد بالدفع. كل هذه المشتريات لها نفس التأثير على السعر كما لو أنها تمت بأموال جاهزة.

إن مقدار القوة الشرائية التي يمكن لأي شخص أن يمارسها يتكون من جميع الأموال التي في حوزته أو المستحقة له، ومن كل رصيده. لممارسة هذه القوة بأكملها، لا يجد دافعًا كافيًا إلا في ظروف خاصة، لكنه يمتلكه دائمًا؛ والجزء الذي يمارسه منه في أي وقت هو مقياس التأثير الذي يحدثه على السعر.

لنفترض أنه، توقعًا لارتفاع سعر سلعة ما، قرر ليس فقط أن يستثمر فيها كل أمواله الجاهزة، بل أن يحصل على الائتمان من المنتجين أو المستوردين، بقدر ما يعتمد على رأيهم في موارده. سوف تمكنه من الحصول. ويجب على كل فرد أن يرى أنه من خلال تصرفه هذا فإنه يحدث تأثيرًا أكبر على السعر مما لو قصر مشترياته على الأموال التي في يده بالفعل.

فهو يخلق طلبًا على السلعة بكامل مبلغ ماله ورصيده معًا، ويرفع السعر بما يتناسب مع كليهما. ويتم إنتاج هذا التأثير، على الرغم من عدم إمكانية ظهور أي من الأدوات المكتوبة التي تسمى بدائل للعملة؛ على الرغم من أن المعاملة قد لا تؤدي إلى إصدار كمبيالة، ولا إلى إصدار ورقة نقدية واحدة. ربما يكون المشتري، بدلاً من مجرد الحصول على اعتماد كتابي، قد أعطى فاتورة بالمبلغ، أو ربما دفع ثمن البضائع بأوراق نقدية مقترضة لهذا الغرض من مصرفي، وبالتالي لا يجعل الشراء على ائتمانه الخاص البائع، ولكن على حساب المصرفي لدى البائع، ودينه عند المصرفي. ولو أنه فعل ذلك، لكان قد أحدث تأثيرًا كبيرًا على السعر مثلما حدث من خلال عملية شراء بسيطة بنفس المبلغ على رصيد كتاب، ولكن ليس تأثيرًا أكبر. إن الفضل في حد ذاته، وليس الشكل والطريقة التي يُمنح بها، هو السبب التشغيلي.

3. تمديدات وتقلصات كبيرة في الائتمان. تحليل ظواهر الأزمات التجارية.

إن ميل الجمهور التجاري إلى زيادة طلبهم على السلع من خلال الاستفادة من كل أو جزء كبير من ائتمانهم كقوة شرائية يعتمد على توقعاتهم للربح. عندما يكون هناك انطباع عام بأن سعر بعض السلع من المرجح أن يرتفع بسبب الطلب الزائد، أو قلة المحصول، أو عوائق الاستيراد، أو أي سبب آخر، فإن هناك ميل بين التجار لزيادة مخزوناتهم من أجل الربح من خلال الارتفاع المتوقع. ويميل هذا التصرف في حد ذاته إلى إحداث التأثير الذي يتطلع إليه: ارتفاع الأسعار؛ وإذا كان الارتفاع كبيرا

وتدريجيا، ينجذب المضاربون الآخرون، الذين ما دام السعر لم يبدأ في الانخفاض، فإنهم على استعداد للاعتقاد بأنه سيستمر في الارتفاع. وهذه، عن طريق المزيد من المشتريات، تنتج تقدمًا إضافيًا، وبالتالي فإن ارتفاع السعر، الذي كانت هناك في الأصل بعض الأسباب العقلانية له، غالبًا ما يرتفع من خلال عمليات الشراء المضاربة فقط، حتى يتجاوز كثيرًا ما تبرره الأسباب الأصلية.

وبعد فترة من الوقت، يبدأ إدراك ذلك، ويتوقف السعر عن الارتفاع، ويشعر حاملو الأسهم بالقلق من البيع، معتقدين أن الوقت قد حان لتحقيق مكاسبهم. ثم يبدأ السعر في الانخفاض، ويندفع حاملو الأسهم إلى السوق لتجنب خسارة أكبر، وقليلون هم الذين يرغبون في الشراء في سوق هابطة، وينخفض السعر بشكل مفاجئ أكثر بكثير من ارتفاعه. أولئك الذين اشتروا بسعر أعلى مما يبرره الحساب المعقول، والذين تغلب عليهم الاشمئزاز قبل أن يدركوا، هم خاسرون بالنسبة إلى عظمة السقوط وكمية السلعة التي يملكونها، أو ربطوها. أنفسهم لدفع ثمن.

وهذه هي الحالة القصوى المثالية لما يسمى بالأزمة التجارية. يقال إن هناك أزمة تجارية عندما يواجه عدد كبير من التجار والتجار في وقت واحد، أو يشعرون بأنهم سيواجهون، صعوبة في الوفاء بالتزاماتهم. والسبب الأكثر شيوعاً لهذا الإحراج العام هو ارتداد الأسعار بعد أن ارتفعت بروح المضاربة الشديدة في حدتها، والتي تمتد إلى كثير من السلع. وعندما يأتي رد الفعل، بعد هذا الارتفاع، وتبدأ الأسعار في الانخفاض، ولو في البداية ربما فقط من خلال رغبة الحائزين في تحقيق ذلك، تتوقف عمليات الشراء المضاربة؛ ولكن لو كان هذا كل شيء، فلن تهبط الأسعار إلا إلى المستوى الذي ارتفعت منه، أو إلى المستوى الذي تبرره حالة الاستهلاك والعرض. لكنهم ينخفضون إلى مستوى أدنى بكثير؛ لأنه كما أنه عندما كانت الأسعار ترتفع، وكان الجميع يصنعون ثروة على ما يبدو، كان من السهل الحصول على أي قدر من الائتمان تقريبًا، كذلك الآن، عندما يبدو أن الجميع يخسرون، ويفشل الكثير منهم

تمامًا، فمن الصعب أن تتمكن الشركات المعروفة بمتانتها من الحصول على أي قدر من الائتمان. يمكن أن يحصلوا حتى على الائتمان الذي اعتادوا عليه، والذي يعد حرمانهم منه أكبر إزعاج لهم، لأن جميع التجار لديهم التزامات يجب عليهم الوفاء بها، ولا أحد يشعر على يقين من أن الجزء من وسائله الذي يأتمنه على الآخرين سوف ينفذ. تكون متاحة في الوقت المناسب، فلا يحب أحد أن يتخلى عن المال الجاهز، أو أن يؤجل مطالبته به.

يضاف إلى هذه الاعتبارات العقلانية، في الحالات القصوى، ذعر غير معقول مثل الثقة المفرطة السابقة؛ يتم اقتراض الأموال لفترات قصيرة بأي سعر فائدة تقريبًا، ويتم بيع البضائع مقابل الدفع الفوري بأي تضحية تقريبًا. وهكذا فإن الأسعار العامة، خلال فترة الاضطراب التجاري، تهبط إلى ما دون المستوى المعتاد بقدر ما ترتفع فوقه خلال فترة المضاربة السابقة؛ الانخفاض، وكذلك الارتفاع، لا ينشأان من أي شيء يؤثر على المال، بل من حالة الائتمان.

طرح البروفيسور جيفونز بجدية نظرية مفادها أنه بقدر ما كانت محاصيل العالم هي أسباب التجارة الجيدة أو السيئة، وأن نقصها سيتبعه بانتظام ضائقة تجارية، فإن السبب الدوري لسوء المحاصيل، إذا وجد، من شأنه أن يفسر المشكلة. التكرار المستمر للأزمات التجارية. وادعى أنه وجد هذا السبب في البقع الشمسية، التي تحرم المحاصيل بشكل دوري من مصدر النمو الذي توفره الشمس عادةً عندما لا تظهر أي بقع.[243]ولم يحظ بقبول عام.

حدثت كوارث مالية في الولايات المتحدة في الأعوام 1814، و1819، و1825، و1837-1839، و1857، و1873. ويبدو أن الكوارث التي وقعت في عامي 1837 و1873 كانت الأكثر خطورة من حيث آثارها؛ لكن هذا المجال، فيما يتعلق بالدراسة العلمية، لم يتم العمل عليه بشكل كامل، ولا يزال هناك الكثير مما يجب تعلمه حول هذه الأزمات في الولايات المتحدة. كانت أزمة عام 1873 بسبب الإفراط في بناء السكك

الحديدية. وقد شهد[244]وفيما يتعلق ببنوك نيويورك في عام 1873، فإن "رؤوس أموالها اللازمة للأغراض المشروعة كانت تُقرض عمليا على قضبان حديدية معينة، وروابط السكك الحديدية، والجسور، والعربات المتحركة، التي تسمى السكك الحديدية، وكان الكثير منها موضوعا في أماكن حيث كانت هذه المواد عمليا عديم الفائدة"

وفي ظل التأثيرات الناجمة عن الاتصالات السريعة عن طريق البخار، وخاصةً عن طريق التلغراف الكهربائي، أصبح الائتمان الحديث مختلفًا تمامًا عما كان عليه قبل خمسين عامًا. والآن، تشعر بورصة فيينا بالصدمة في نفس اليوم في باريس ولندن ونيويورك. إن الأزمة التجارية في أحد مراكز المال الكبرى يمكن الشعور بها في كل نقطة أخرى في العالم لها علاقات تجارية معها. وعلاوة على ذلك، كما Cherbuliezيقول: «إن الدولة أكثر عرضة للأزمات كلما تقدمت في التنمية الاقتصادية. "هناك أمراض معينة لا تصيب إلا الأشخاص البالغين الذين وصلوا إلى درجة معينة من النشاط والنضج."

4. تأثير أشكال الائتمان المختلفة على الأسعار.

ولا يعني ذلك في الواقع أن الائتمان سيكون أكثر استخدامًا لأنه يمكن أن يكون كذلك. عندما لا تحمل حالة التجارة أي إغراء خاص لإجراء عمليات شراء كبيرة بالائتمان، فلن يستخدم التجار سوى جزء صغير من القوة الائتمانية، وسوف يعتمد الأمر فقط على الملاءمة فيما إذا كان سيتم أخذ الجزء الذي يستخدمونه أم لا. بشكل أو بآخر. إن ممارسة واحدة للقوة الائتمانية في شكل (1) ائتمان كتابي، ليست سوى أساس لعملية شراء واحدة؛ ولكن، إذا (2) تم سحب فاتورة، فإن نفس الجزء من الائتمان قد يُستخدم لعدد من المشتريات يساوي عدد المرات التي يتم فيها تغيير الفاتورة؛ في حين أن (3) كل ورقة نقدية يتم إصدارها تجعل ائتمان المصرفي قوة

شرائية بهذا المبلغ في أيدي جميع حامليها المتعاقبين، دون الإضرار بأي سلطة قد يمتلكونها في إجراء عمليات الشراء على ائتمانهم الخاص. باختصار، يتمتع الائتمان بنفس القوة الشرائية للنقود؛ وكما أن النقود تؤثر على الأسعار ليس فقط بما يتناسب مع مقدارها، بل أيضًا مع مقدارها مضروبًا في عدد المرات التي يتم فيها تداولها، كذلك يفعل الائتمان أيضًا؛ والائتمان القابل للتحويل من يد إلى يد يكون بهذه النسبة أقوى من الائتمان الذي لا يؤدي إلا عملية شراء واحدة.

هناك شكل من أشكال المعاملات الائتمانية (4) عن طريق الشيكات على المصرفيين، والتحويلات في دفاتر المصرفيين، وهو ما يتوازى تمامًا من جميع النواحي مع الأوراق النقدية، مما يمنح تسهيلات متساوية لتمديد الائتمان، وقادرًا على التأثير على الأسعار تمامًا بنفس القوة. يجوز للبنك، بدلاً من إقراض أوراقه المالية إلى تاجر أو تاجر، أن يفتح حساباً معه، وأن يقيد في الحساب المبلغ الذي وافق على دفعه مقدماً، على أن يكون مفهوماً أنه لا ينبغي له أن يسحب هذا المبلغ بأي طريقة أخرى غير عن طريق سحب شيكات ضده لصالح أولئك الذين أتيحت له الفرصة لتسديد المدفوعات لهم.

وربما تنتقل هذه الشيكات من يد إلى أخرى مثل الأوراق النقدية؛ ومع ذلك، فإن الأمر الأكثر شيوعًا هو أن يقوم الحارس القضائي بدفع هذه الأموال إلى أيدي مصرفيه، وعندما يريد الأموال، يقوم بتحرير شيك جديد مقابلها؛ ومن ثم قد يحث المعترض على أنه بما أن الشيك الأصلي سيتم تقديمه قريبًا جدًا للدفع، فعندما يجب دفعه إما على هيئة أوراق نقدية أو عملة معدنية، يجب توفير الأوراق النقدية أو العملة المعدنية بمبلغ متساو كوسيلة نهائية للتصفية. لكن الأمر ليس كذلك. وربما يجوز للشخص المحول إليه الشيك أن يتعامل مع نفس البنك، ويجوز أن يعود الشيك إلى نفس البنك الذي سحب عليه.

وهذا هو الحال في كثير من الأحيان في مناطق البلاد؛ إذا كان الأمر كذلك، فلن تتم المطالبة بأي دفعات، ولكن تحويل بسيط في دفاتر البنك سوف يقوم بتسوية المعاملة. إذا تم دفع الشيك إلى بنك مختلف، فلن يتم تقديمه للدفع، ولكن سيتم تصفيته عن طريق المقاصة مقابل شيكات أخرى؛ وفي حالة الظروف المواتية لتمديد عام للائتمانات المصرفية، فإن المصرفي الذي منح المزيد من الائتمان، وبالتالي لديه المزيد من الشيكات المسحوبة عليه، سيكون له أيضًا المزيد من الشيكات على المصرفيين الآخرين المدفوعة له، ولن يتعين عليه إلا أن تقديم الملاحظات أو النقد لدفع الأرصدة؛ ولهذا الغرض فإن الاحتياطي العادي للمصرفيين الحذرين، أي ثلث التزاماتهم، سيكون كافيًا بشكل كبير.

5. على ماذا يعتمد استخدام الائتمان.

إن الائتمان الممنوح لأي شخص من قبل أولئك الذين يتعامل معهم لا يعتمد على كمية الأوراق النقدية أو العملات المعدنية المتداولة في ذلك الوقت، ولكن على رأيهم في ملاءته. وإذا دخل في حساباتهم أي اعتبار ذي طابع أكثر عمومية، فلن يكون ذلك إلا في وقت الضغط على سوق القروض، عندما لا يكونون متأكدين من قدرتهم على الحصول على الائتمان الذي اعتادوا الاعتماد عليه؛ وحتى ذلك الحين، فإن ما يتطلعون إليه هو الحالة العامة لسوق القروض، وليس كمية الأوراق النقدية (بغض النظر عن النظرية المسبقة). حتى الآن، فيما يتعلق بالاستعداد لمنح الائتمان. واستعداد المتداول لاستخدام رصيده يعتمد على توقعاته بالربح، أي على رأيه في السعر المستقبلي المحتمل لسلعته؛ رأي يرتكز إما على الارتفاع أو الانخفاض الحاصل بالفعل، أو على حكمه المستقبلي فيما يتعلق بالعرض ومعدل الاستهلاك. عندما يقوم المتداول بتوسيع نطاق مشترياته إلى ما هو أبعد من وسائل الدفع المباشرة الخاصة به، ملتزمًا بالدفع في وقت محدد، فإنه يفعل ذلك متوقعًا إما أن الصفقة ستنتهي بشكل إيجابي قبل وصول ذلك الوقت، أو أنه سيكون في حوزته

بعد ذلك ما يكفي من المال. الأموال من حصيلة معاملاته الأخرى. ويعتمد تحقيق هذه التوقعات على الأسعار، ولكن ليس بشكل خاص على كمية الأوراق النقدية. لكن من الواضح أن الأسعار لا تعتمد على المال، بل على المشتريات. إن الأموال المتبقية لدى مصرفي، والتي لم يتم سحبها أو سحبها لأغراض أخرى غير شراء السلع، ليس لها تأثير على الأسعار، مثل الائتمان الذي لا يستخدم. يؤثر الائتمان المستخدم لشراء السلع على الأسعار بنفس الطريقة التي يؤثر بها المال. وبالتالي فإن المال والائتمان متساويان تمامًا في تأثيرهما على الأسعار.

كثيرا ما نرى في مدننا الكبرى أن المال متوفر بكثرة، ولكن يبدو أن لا أحد يرغب في استخدامه (أي لا أحد لديه أوراق مالية آمنة). إن عدم القدرة على العثور على استثمارات وإيجاد صناعات يكون فيها معدل الربح مُرضيًا – وكل ذلك يعتمد على طبيعة الأعمال ونشاط الناس – سيمنع استخدام الائتمان، بغض النظر عن عدد الأوراق النقدية أو الدولارات أو العملات الأجنبية.

كم من الذهب هناك في البلاد. من المستحيل جعل الناس يستثمرون، وذلك ببساطة عن طريق زيادة عدد العدادات التي يتم من خلالها تبادل السلع ضد بعضها البعض؛ أي بزيادة المال. السبب وراء الحاجة إلى المزيد من الائتمان هو أن الناس يرون أن زيادة الإنتاج ممكنة من النوع الذي يجد سلعًا أخرى جاهزة للعرض (أي الطلب) مقابل هذا الإنتاج. ولذلك فإن الائتمان الطبيعي، على أساس صحي، يتزايد ويتباطأ مع نشاط التجارة أو تباطؤها. ومن ناحية أخرى، من المحتمل أن تنشأ المضاربة، أو التوسع الجامح في الائتمان، عن وفرة من الأموال، مما أدى إلى انخفاض أسعار الفائدة على القروض، ويتحرك مع موجات الانطباع الشعبي غير المؤكدة. ونعني بالائتمان العادي أن الثروة التي يمثلها الائتمان تكون في الواقع تحت تصرف المقترضين؛ ففي الأزمات، تكون كمية الثروة التي من المفترض أن يمثلها الائتمان أكبر بكثير من تلك الموجودة تحت تصرف المقرضين.[246]

6. ما هو الجوهري لفكرة المال؟

لقد كان هناك قدر كبير من النقاش والجدل حول مسألة ما إذا كان ينبغي اعتبار العديد من أشكال الائتمان هذه، وخاصة ما إذا كانت الأوراق النقدية، بمثابة أموال. يبدو أن جزءًا أساسيًا من فكرة المال هو أن يكون عملة قانونية. من المسلم به عالميًا أن تكون الورقة غير القابلة للتحويل، والتي تعتبر عملة قانونية، بمثابة نقود؛ في اللغة الفرنسية، تعني عبارة monnaie-papier في الواقع عدم قابلية التحويل، حيث أن الأوراق النقدية القابلة للتحويل هي مجرد قضبان معدنية. إن الأداة التي سيتم حرمانها من كل القيمة بسبب إفلاس الشركة لا يمكن أن تكون المال بأي معنى يكون فيه المال مقابل الائتمان. إما أنه ليس مالًا، أو أنه مال وائتمان أيضًا.

يبدو من كل دراسة أساسيات المال (الكتاب الثالث، الفصل الرابع)، أن الجزء الضروري من فكرة المال هو أنه يجب أن يكون له قيمة في حد ذاته. لا يجوز لأحد أن يتخلى عن سلع ثمينة مقابل وسيلة تبادل لا تمتلك قيمة؛ وقد رأينا أن الهيئات التشريعية لا تستطيع التحكم في القيمة الطبيعية حتى للمعادن الثمينة من خلال منحها سلطة العطاء القانوني. ولا يمكن فعل ذلك كثيرًا فيما يتعلق بالنقود الورقية. ولذلك يمكن للورق، باعتباره أداة ائتمان، أن يكون بديلاً عن النقود؛ ولكن، وفقًا للاختبار أعلاه، لا يمكن اعتباره نقودًا بالمعنى الكامل للكلمة. وبطبيعة الحال، تؤدي النقود الورقية والشيكات وما إلى ذلك بعض وظائف النقود بشكل جيد على قدم المساواة مع المعادن الثمينة. يرى FA Walker أن أي شيء هو مال، وهو ما يؤدي إلى عمل المال؛ لكنه يستبعد الشيكات من قائمة الأشياء التي قد تكون بمثابة أموال. ومع ذلك، فإن ما ندرجه تحت بند المال ليس ذا أهمية تذكر، طالما أن وظائفه مفهومة جيدًا؛ إنها مجرد مسألة تسمية، ولا داعي لإزعاجنا.

الفصل العاشر. العملة الورقية غير القابلة للتحويل.

1. ما الذي يحدد قيمة النقود الورقية غير القابلة للتحويل؟

وبعد أن أثبتت التجربة أنه يمكن تداول قطع الورق، التي ليس لها قيمة جوهرية، بمجرد حملها على عاتقها مهنة مكتوبة تعادل عددًا معينًا من الفرنكات أو الدولارات أو الجنيهات، على هذا النحو، وإنتاج كل الأموال. من المفيد لمصدري العملات التي كان من الممكن أن تنتجها العملات المعدنية التي زعموا أنها تمثلها، بدأت الحكومات تعتقد أنه سيكون وسيلة سعيدة إذا تمكنت من تخصيص هذه المنفعة لأنفسهم، متحررة من الشرط الذي يواجهه الأفراد الذين يصدرون مثل هذه البدائل الورقية كان المال موضوعًا للعطاء، عند الحاجة، للعلامة، الشيء الذي يدل عليه. لقد عقدوا العزم على محاولة ما إذا كانوا غير قادرين على تحرير أنفسهم من هذا الالتزام غير السار، وجعل قطعة من الورق الصادرة عنهم تمر مقابل جنيه، بمجرد تسميتها جنيهًا، والموافقة على استلامها لدفع الضرائب.

في الحالة المفترضة، يؤدي وظائف النقود شيء يستمد قدرته على أدائها من العرف فقط؛ لكن الاتفاقية كافية تمامًا لمنح السلطة؛ لأنه ليس هناك ما هو ضروري لجعل الشخص يقبل أي شيء كنقود، وحتى بأي قيمة تعسفية، أكثر من الإقناع بأنه سيتم أخذه منه بنفس الشروط من قبل الآخرين. والسؤال الوحيد هو ما الذي يحدد قيمة مثل هذه العملة، إذ لا يمكن، كما في حالة الذهب والفضة (أو الورق الذي يمكن استبداله بهما حسب الرغبة)، أن تكون تكلفة الإنتاج.

ومع ذلك، فقد رأينا أنه حتى في حالة العملة المعدنية، فإن العامل المباشر في تحديد قيمتها هو كميتها. إذا كان من الممكن تحديد الكمية بشكل تعسفي من قبل

السلطة، بدلاً من الاعتماد على الدوافع التجارية العادية للربح والخسارة، فإن القيمة ستعتمد على أمر تلك السلطة، وليس على تكلفة الإنتاج. يمكن تحديد كمية العملة الورقية غير القابلة للتحويل إلى معادن حسب اختيار حاملها بشكل تعسفي، خاصة إذا كان المصدر هو السلطة السيادية للدولة. وبالتالي فإن قيمة هذه العملة تعسفية تمامًا.

وبطبيعة الحال، تعتمد قيمة النقود الورقية بشكل أساسي وبشكل رئيسي على الكمية الصادرة. المستوى العام للقيمة يعتمد على الكمية؛ ولكننا نجد أيضًا أن الانحرافات عن هذا المستوى العام، في اتجاه مزيد من التخفيض الذي يمكن أن يكون بسبب الكمية وحدها، ناتجة عن أي حدث يهز ثقة أي شخص في أنه قد يحصل على القيمة الحالية لورقته.

وبذلك تم كسر "التقليد" الذي ارتبطت به القيمة الحقيقية (الفكرة الأساسية للمال) بهذه الورقة في أذهان الجميع. النقود الورقية - أي قطعة من الورق، لا تحتوي على وعد بدفع دولار، ولكن إعلان بسيط بأن هذا هو دولار - وبالتالي، تفصل الورقة عن أي صلة بالقيمة. ومع ذلك، فإننا نرى أن النقود الورقية لها بعض القيمة، على الرغم من أنها متقلبة، في أوقات معينة: إذا تلقتها الدولة مقابل الضرائب، وإذا كانت بمثابة تبرئة قانونية من الالتزامات، فإلى هذا الحد، يتم منح كمية معينة منها. قيمة تساوي الثروة المتمثلة في الضرائب أو الديون.

يعلق جيفونز على هذه النقطة أنه إذا "تم الاحتفاظ بكمية الأوراق النقدية الصادرة ضمن هذه الحدود المعتدلة بحيث يمكن لأي شخص يرغب في إدراك القيمة المعدنية للأوراق النقدية أن يجد شخصًا يرغب في دفع الضرائب، وبالتالي على استعداد لمنح العملات المعدنية مقابل الأوراق النقدية"، فإن استقرار القيمة قد يكون ممكنًا. يتم تأمينها. وإذا كان هناك في التداول ما هو أكثر مما يؤدي هذه الوظائف، فسوف تنخفض نسبة الكمية إلى مدى الاستخدامات المخصصة لها؛

بحيث تكون العلاقة بين الكمية والاستخدامات هي الشيء الوحيد الذي يمكن أن يعطي قيمة للنقود الورقية، ولكن بعد نقطة معينة في القضايا، تبدأ قوى أخرى غير الكمية في التأثير على القيمة. على الرغم من أن الورقة ليست حتى وعدًا بدفع القيمة، إلا أن شكل التعبير على ظاهرها، أو المصطلح المستخدم كتسمية لها، يميل عمومًا، تحت قوة التقاليد والعادة، إلى إعطاء قيمة شعبية للورق.

على الرغم من أن الدولة قد لا تتعهد بدفع دولار واحد، إلا أنه أينما تحمل هذه النقود الورقية أي قوة شرائية معها (وهو أمر نادر جدًا، ولفترات قصيرة فقط)، فسوف يتبين أن هناك فهمًا شعبيًا غامضًا بأن تعتزم الدولة، في وقت ما أو آخر، استرداد الأوراق النقدية ذات القيمة بالعملة المعدنية بمبلغ معين. في الحالات المبكرة للأموال غير القابلة للاسترداد في مستعمراتنا، تم الوعد بدخل الضرائب، أو الموارد المماثلة، كوسيلة للاسترداد. بالنسبة للبعض، ولو بدرجة طفيفة، كانت فكرة القيمة مرتبطة بمثل هذه الورقة. الكمية الفعلية الصادرة لم تقيس الإهلاك. لقد انخفضت قيمة الورقة مع زيادة المشكلات.

ولكن فقط بقدر ما أثبتت القضايا المتزايدة للمجتمع أن هناك إمكانية أقل فأقل للحصول على قيمة لها، انخفضت قيمتها. بمعنى آخر، نأتي إلى التجربة المألوفة، والمعروفة لدى الكثيرين، وهي أن النقود الورقية تعتمد قيمتها على آراء الرجال في البلد. وكان هذا صحيحًا جزئيًا، حتى بالنسبة لدولاراتنا، التي لم تكن أموالًا ورقية، بل وعودًا بالدفع (رغم أنها لم تكن قابلة للاسترداد في ذلك الوقت)، كما يتبين من حركة الخط فيالرسم البياني الثاني عشر ، والذي يمثل تقلبات عملاتنا الورقية خلال الحرب الأهلية. إن الحركة الصعودية للخط، التي تشير إلى العلاوة على الذهب خلال حربنا الأخيرة، تمثل بالطبع انخفاضًا في قيمة الورقة. كل انتصار أو هزيمة لسلاحي الاتحاد يرفع أو يخفض العلاوة على الذهب؛ لقد كان سجلاً لرأي الناس فيما يتعلق بالقيمة المرتبطة بالورقة. واعتبرت اللجوءتان الثانية والثالثة لإصدار الدولارات بمثابة

اعترافات بالضائقة المالية. وكان هذا هو الذي أحدث التأثير على قيمتها. ولم تكن الكمية فحسب، بل أيضا هي التي تسببت في مسألة الكمية. من الواضح بالطبع أن قيمة العملات الورقية مثل العملات الأمريكية، والتي كانت عبارة عن وعود بدفع دولة غنية، ستحمل علاقة محددة بالكمية الفعلية المصدرة؛ ويمكن ملاحظة ذلك من خلال المستوى الأعلى عمومًا للخط على الرسم البياني، مما يُظهر قوة شرائية تتناقص بشكل مطرد مع زيادة الإصدارات. لكن الشيء الذي كان يثقل كاهل الناس إلى حد كبير هو إمكانية الخلاص النهائي؛ وكان العلاوة على الذهب بمثابة تسجيل لـ«الرهان» على هذا الاحتمال. في عام 1878، عندما شوهد أن احتياطي الوزير شيرمان يتزايد إلى مبلغ فعال، وعندما أصبح من الواضح أنه سيكون لديه الوسائل (أي القيمة التي تمثلها جميع الأوراق التي من المحتمل تقديمها) لاستئناف العمل في اليوم في الأول من يناير عام 1879، تلاشت العلاوة تدريجيًا. لم يكن التحول العام للمستوى إلى مرحلة أقل في هذه الفترة اللاحقة بسبب أي انخفاض في الكمية القائمة، لأن الانكماش توقف في عام 1868، وذلك نتيجة لقانون الاستئناف في مايو 1878.

لنفترض أنه في بلد تكون عملته معدنية بالكامل، تم إصدار عملة ورقية فجأة بمقدار نصف التداول المعدني؛ ليس من قبل مؤسسة مصرفية، ولا على شكل قروض، ولكن من قبل الحكومة لدفع الرواتب وشراء السلع. إذا زادت العملة فجأة بمقدار النصف، سترتفع جميع الأسعار، ومن بين الباقي أسعار جميع الأشياء المصنوعة من الذهب والفضة. ستصبح أوقية الذهب المصنع أكثر قيمة من أوقية العملة الذهبية، بأكثر من ذلك الفارق المعتاد الذي يعوض قيمة الصنعة؛ وسيكون من المفيد صهر العملة بغرض تصنيعها، حتى يؤخذ من العملة عن طريق طرح الذهب ما أضيف إليها عن طريق إصدار الورق. ثم تعود الأسعار إلى ما كانت عليه في البداية، ولا يتغير شيء سوى استبدال العملة الورقية بنصف العملة المعدنية التي كانت موجودة من قبل. لنفترض الآن انبعاثًا ثانيًا للورق؛ سيتم تجديد نفس سلسلة التأثيرات؛

وهكذا حتى تختفي النقود المعدنية كلها [انظر الرسم البياني رقم 1].الرابع عشر,الفصل. الخامس عشر، لتصدير الذهب من الولايات المتحدة بعد إصدار عملاتنا الورقية عام 1862]: أي، إذا تم إصدار الورق من فئة منخفضة مثل أدنى عملة معدنية؛ إذا لم يكن الأمر كذلك، فسيبقى القدر الذي تتطلبه الراحة للدفعات الأصغر. إن إضافة كمية الذهب والفضة المستخدمة لأغراض الزينة ستؤدي إلى تقليل قيمة السلعة إلى حد ما، لبعض الوقت؛ وطالما كان الأمر كذلك، حتى لو تم إصدار الورق بالحجم الأصلي للتداول المعدني، فإن قدرًا من العملات المعدنية سيبقى متداولًا معها بقدر ما يبقي قيمة العملة منخفضة إلى القيمة المنخفضة للعملة المعدنية. مادة؛ ولكن بعد أن انخفضت القيمة إلى ما دون تكاليف الإنتاج، فإن توقف أو تناقص العرض من المناجم سيمكن من حمل الفائض بواسطة عوامل التدمير العادية، وبعد ذلك ستستعيد المعادن والعملة قيمتها الطبيعية. نحن هنا نفترض، كما افترضنا طوال الوقت، أن البلاد لديها مناجم خاصة بها، ولا يوجد أي تعامل تجاري مع البلدان الأخرى؛ لأنه في بلد له تجارة خارجية، فإن العملة التي تصبح زائدة عن الحاجة بسبب إصدار الورق، يتم نقلها بطريقة أسرع بكثير.

إن تصريح السيد ميل بأنه إذا لم يتم إصدار الورق من فئة منخفضة مثل أدنى عملة معدنية، "فسيبقى القدر الذي تتطلبه الراحة للمدفوعات الأصغر"، لن يكون صحيحًا. خلال تجربتنا الأخيرة للورق المنخفض القيمة، كان انخفاض القيمة يؤدي إلى طرد العملات الفضية الثانوية، بحلول يوليو ١٨٦٢، واضطررنا إلى تعويض مكانها بعملة ورقية كسرية. بموجب تعديل تم إدخاله في 17 يونيو 1862، على القانون الذي يسمح بإصدار ثانٍ بقيمة 150.000.000 دولار من الدولارات، صدر أمر "بعدم إصدار ورقة نقدية للجزء الكسري من الدولار، وألا يكون أكثر من 35.000.000 دولار من فئات أقل من خمسة دولارات" (القانون الذي تم إقراره أخيرًا في 11 يوليو 1862). على الرغم من عدم وجود أوراق نقدية كسرية، إلا أن الأوراق النقدية من فئة الدولار الواحد طردت الفضة الثانوية، وذلك ببساطة لأن قيمة الورقة انخفضت إلى قيمة أقل

من قيمة 345.6 حبة من الفضة في نصفين أو أربعة أرباع الدولار. بحلول الثاني من يوليو، لوحظ بشكل واضح اختفاء العملة الصغيرة. ولتمثل قيمة الذهب بـ 100؛ ودولار من العملات الفضية الصغيرة (345.6 حبة)، نسبيًا إلى دولار ذهبي، بمقدار 96. الآن، إذا انخفضت قيمة الورق إلى 90، نسبيًا إلى الذهب، فسوف تطرد الفضة الثانوية عند 96، وفقًا لقانون جريشام.

حتى هذه اللحظة، فإن تأثيرات العملة الورقية هي نفسها إلى حد كبير، سواء كانت قابلة للتحويل إلى نوع معين أم لا. وعندما يتم استبدال المعادن بالكامل وإخراجها من التداول، يبدأ الفرق بين الورق القابل للتحويل وغير القابل للتحويل في الظهور. عندما يخرج الذهب أو الفضة من التداول، وتحل محلها كمية مساوية من الورق، افترض أنه تمت إضافة إصدار آخر. وتبدأ سلسلة الظواهر نفسها من جديد: ترتفع الأسعار، ومن بينها أسعار السلع الذهبية والفضية، ويصبح الأمر، كما كان من قبل، هدفًا لشراء العملات المعدنية لتحويلها إلى سبائك. لم يعد هناك أي عملة معدنية متداولة؛ ولكن، إذا كانت العملة الورقية قابلة للتحويل، فلا يزال من الممكن الحصول على العملة المعدنية من المصدرين مقابل الأوراق النقدية. وبالتالي فإن جميع الأوراق النقدية الإضافية، التي تتم محاولة فرضها على التداول [ص 349] بعد أن تم استبدال المعادن بالكامل، ستعود إلى المصدرين مقابل العملات المعدنية؛ ولن يتمكنوا من الإبقاء في التداول على مثل هذه الكمية من الورق القابل للتحويل بحيث تخفض قيمته إلى ما دون المعدن الذي يمثله. لكن الأمر ليس كذلك بالنسبة للعملة غير القابلة للتحويل. ولزيادة ذلك (إذا سمح القانون) فلا يوجد شيك. ويجوز للمصدرين أن يضيفوا إليه إلى أجل غير مسمى، فيخفضون قيمته ويرفعون أسعاره بنسبة؛ وبعبارة أخرى، يجوز لهم خفض قيمة العملة بلا حدود.

إن مثل هذه السلطة، أيًا كان من يملكها، هي شر لا يطاق. إن كل التغيرات في قيمة وسيلة التداول ضارة: فهي تزعج العقود والتوقعات القائمة، والمسؤولية عن مثل

هذه التغييرات تجعل كل ارتباط مالي طويل الأمد غير مستقر تماما. ومن اشترى لنفسه أو أعطى غيره معاشًا قدره [مائة دولار]، لا يدري هل ستعادل [مئتي دولار أو خمسين دولارًا] بعد بضع سنوات. على الرغم من أن هذا الشر قد يكون عظيمًا إذا كان يعتمد فقط على الصدفة، فإنه لا يزال أعظم عندما يوضع تحت التصرف التعسفي لفرد أو مجموعة من الأفراد، الذين قد يكون لديهم أي نوع أو درجة من الاهتمام الذي يخدمهم التقلب المصطنع في الثروات. ، والذين لديهم على أي حال اهتمام قوي بإصدار أكبر قدر ممكن، حيث يكون كل إصدار في حد ذاته مصدرًا للربح - ناهيك عن أنه قد يكون لدى المصدرين، وفي حالة الأوراق الحكومية، دائمًا، مصلحة مباشرة في خفض قيمة العملة، لأنها الوسيلة التي يتم من خلالها حساب ديونهم.

كانت المحكمة العليا للولايات المتحدة قد قررت في ديسمبر 1870، بموجب قرار العطاء القانوني الثاني، أن مسألة العملات الأمريكية (غير القابلة للتحويل من عام 1862 إلى عام 1879) كانت دستورية خلال فترة الحرب؛ ولكن كان يُعتقد أن إعادة إصدار هذه المذكرات منذ الحرب، عندما لم يكن من الممكن المطالبة بحالة طوارئ حربية، كان غير دستوري. ومع ذلك، فقد قوبل هذا الرأي بالقرار المؤسف الذي أصدرته المحكمة العليا، والذي أصدره القاضي جراي، في مارس 1884، والذي أعلن المبدأ القائل بأن مدى ملاءمة إصدار النقود الورقية القانونية يجب أن يحدده الكونجرس وحده؛ وأنه إذا حكم الكونجرس على الأمر بأنه مناسب، فإنه كان ضمن حدود تلك الأحكام من الدستور (القسم 8)، التي أعطت الكونجرس الوسائل للقيام بكل ما هو "ضروري ومناسب" لتنفيذ السلطات صراحةً. الممنوحة لها. لا شيء الآن يمكن أن يمنع الكونجرس، إذا اختار أن يفعل ذلك، من إصدار النقود الورقية من أي نوع، حتى لو لم تكن لها أي قيمة على الإطلاق. إن الكارثة التي يمكن أن تحل بالبلاد نتيجة لموجة متصاعدة من الرفض بين المدينين، والتي تأخذ تأثيرها من خلال كونغرس سهل ومرن (كما في حالة العملة الفضية في عام 1878)، من المروعة أن نفكر فيها.

2. إذا تم تنظيمها بواسطة سعر السبائك، فقد تكون العملة غير القابلة للتحويل آمنة، ولكنها ليست مناسبة.

لكي تكون قيمة العملة آمنة من التغيير عن طريق التصميم، وتكون عرضة بأقل قدر ممكن للتقلبات الناجمة عن الحوادث، فقد تم تعديل العناصر الأقل عرضة بين جميع السلع المعروفة للتغير في قيمتها، وهي المعادن الثمينة. جعل معيار القيمة لوسيلة التداول في جميع البلدان المتحضرة؛ ولا ينبغي أن توجد أي عملة ورقية لا يمكن جعل قيمتها تتوافق مع قيمتها.

ولم يغب هذا المبدأ الأساسي عن الأنظار تمامًا، حتى من قبل الحكومات التي أساءت استخدام سلطة إنشاء ورق غير قابل للتحويل. إذا لم يعلنوا (كما فعلوا بشكل عام) عن نيتهم دفع مبلغ معين في وقت غير محدد في المستقبل، فإنهم على الأقل، من خلال إعطاء إصداراتهم الورقية أسماء عملاتهم المعدنية، قد صنعوا مهنة افتراضية، وإن كانت زائفة بشكل عام. من نية الاحتفاظ بها بقيمة تتوافق مع قيمة العملات المعدنية. وهذا ليس مستحيلا، حتى مع وجود ورقة غير قابلة للتحويل. في الواقع، لا يوجد شيك ذاتي المفعول الذي تجلبه قابلية التحويل. ولكن هناك إشارة واضحة لا لبس فيها يمكن من خلالها الحكم على ما إذا كانت قيمة العملة قد انخفضت، وإلى أي مدى. هذا المؤشر هو سعر المعادن الثمينة.

عندما لا يتمكن أصحاب الورق من المطالبة بتحويل العملات المعدنية إلى سبائك، وعندما لا يتبقى شيء منها في التداول، يرتفع سعر السبائك وينخفض مثل غيرها من الأشياء؛ وإذا كان أعلى من سعر النعناع – إذا بيعت أونصة من الذهب، والتي يمكن سكها بما يعادل [18.60 دولارًا]، مقابل [20 دولارًا أو 25 دولارًا] من الورق – فقد انخفضت قيمة العملة إلى أقل بكثير مما هو عليه. ستكون قيمة العملة المعدنية. لذلك، إذا خضع إصدار الورق غير القابل للتحويل لقواعد صارمة، إحدى

القواعد هي أنه كلما ارتفعت السبائك فوق سعر النعناع، يجب التعاقد على الإصدارات حتى يصل سعر السوق للسبائك وسعر النعناع مرة أخرى ووفقا لذلك، فإن مثل هذه العملة لن تكون عرضة لأي من الشرور التي تعتبر عادة متأصلة في ورقة غير قابلة للتحويل.

ولكن أيضاً مثل هذا النظام النقدي لن يتمتع بمزايا كافية للتوصية بتبنيه. إن العملة غير القابلة للتحويل، والتي ينظمها سعر السبائك، ستتوافق تمامًا، بجميع أشكالها، مع العملة القابلة للتحويل؛ وستكون الميزة الوحيدة المكتسبة هي الإعفاء من ضرورة الاحتفاظ بأي احتياطي من المعادن الثمينة، وهو ليس اعتبارًا مهمًا للغاية، خاصة وأن الحكومة، طالما لم يكن هناك شك في حسن نيتها، لا تحتاج إلى الاحتفاظ بهذا القدر الكبير من الاحتياطي. احتياطي كمصدرين خاصين، حيث أنهم ليسوا عرضة للطلبات الكبيرة والمفاجئة، لأنه لا يمكن أن يكون هناك أي شك حقيقي في ملاءته.

وجدت الولايات المتحدة منذ عام 1879 أن الاحتياطي الذي يتراوح بين 130.000.000 دولار إلى 140.000.000 دولار هو احتياطي كافٍ للأوراق المالية غير المسددة التي تبلغ قيمتها 346.000.000 دولار، وأصبحت العملات الأمريكية الآن على قدم المساواة مع الذهب.

وفي مقابل هذه الميزة الصغيرة، يجب وضع، في المقام الأول، إمكانية التلاعب الاحتيالي بسعر السبائك من أجل التأثير على العملة، بطريقة المبيعات الوهمية للذرة، للتأثير على المتوسطات، بشكل كبير. وقد اشتكى من ذلك بحق أثناء سريان قوانين الذرة. لكن الاعتبار الأقوى هو أهمية الالتزام بمبدأ بسيط، واضح لأكثر القدرات التي لم يتم تدريسها. يمكن للجميع أن يفهموا قابلية التحويل؛ كل واحد يرى أن ما يمكن استبداله في أي لحظة بخمسة [دولارات] يساوي خمسة [دولارات]. يعد التنظيم حسب سعر السبائك فكرة أكثر تعقيدًا، ولا يوصي بنفسه من خلال نفس

الارتباطات المألوفة. لن يكون هناك شيء يضاهي نفس الثقة، من جانب الجمهور عمومًا، في عملة غير قابلة للتحويل منظمة على هذا النحو، كما هو الحال في عملة قابلة للتحويل: وقد يشك الشخص الأكثر اطلاعًا بشكل معقول في ما إذا كانت مثل هذه القاعدة من المرجح أن تكون غير مرنة الالتزام بها. نظرًا لأن أسس القاعدة ليست مفهومة جيدًا من قبل الجمهور، فمن المحتمل أن الرأي العام لن يطبقها بنفس القدر من الصرامة، وفي أي ظرف من الظروف الصعبة، من المرجح أن ينقلب ضدها؛ بينما بالنسبة للحكومة نفسها، فإن تعليق قابلية التحويل قد يبدو إجراءً أقوى بكثير وأكثر تطرفًا من تخفيف ما يمكن اعتباره قاعدة مصطنعة إلى حد ما. ولذلك فإن هناك رجحانًا كبيرًا للأسباب لصالح العملة القابلة للتحويل، وتفضيلها حتى على أفضل العملات غير القابلة للتحويل تنظيمًا. إن الإغراء بالمبالغة في الإصدار، في بعض حالات الطوارئ المالية، قوي للغاية، بحيث لا يُسمح بأي شيء يمكن أن يؤدي، ولو بدرجة طفيفة، إلى إضعاف الحواجز التي تقيده.

أصدرت الحكومة الفرنسية، في الحرب الفرنسية البروسية (1870)، ورقة غير قابلة للتحويل حول هذه الخطة، كما أوضح السيد ميل؛ ولكنهم، من خلال بنك فرنسا، أداروا إصداراتهم بنجاح كبير لدرجة أن الأوراق النقدية لم تنخفض قيمتها أبدًا أكثر من نصف واحد في المائة تقريبًا. لكن هذه كانت إدارة نادرة جدًا للورق غير القابل للتحويل، نظرًا لأن الإصدارات كانت محدودة بالفعل حيث ارتفع سعر الذهب في الورق فوق المعدل.

3. فحص المبدأ القائل بأن التيار غير القابل للتحويل آمن إذا كان يمثل ملكية فعلية.

تبدأ أجهزة العرض بين الحين والآخر، مع خطط لعلاج جميع الشرور الاقتصادية للمجتمع عن طريق إصدار عدد غير محدود من الورق غير القابل للتحويل. وفي

الحقيقة هناك سحر كبير في هذه الفكرة. إن القدرة على سداد الدين الوطني، وتحمل نفقات الحكومة دون ضرائب، وتحقيق ثروات المجتمع بأكمله، هي فرصة رائعة، عندما يصبح الإنسان قادرًا على الاعتقاد بأن طباعة بضعة أحرف على قطع من الورق سوف تفعل ذلك. لا يمكن أن نتوقع من حجر الفيلسوف أن يفعل أكثر من ذلك.[248]

وبما أن هذه المشاريع، رغم موتها في كثير من الأحيان، يتم إحياؤها دائمًا، فليس من غير الضروري فحص واحدة أو اثنتين من المغالطات [ص 353] التي يفرضها المتآمرون على أنفسهم. أحد أكثرها شيوعًا هو أنه لا يمكن إصدار عملة ورقية بشكل زائد طالما أن كل ورقة نقدية تم إصدارها تمثل ملكية، أو لها أساس ملكية فعلية ترتكز عليه. نادرًا ما تنقل عبارات التمثيل والاستراحة هذه أي فكرة مميزة أو محددة جيدًا؛ عندما يفعلون ذلك، فإن معناهم لا يزيد عن هذا: أن مصدري الورقة يجب أن يمتلكوا ملكية، إما خاصة بهم، أو مؤتمنين عليهم، بقيمة جميع الأوراق النقدية التي يصدرونها، على الرغم من أن الغرض من ذلك ليس واضحًا تمامًا. يظهر؛ لأنه إذا لم يكن من الممكن المطالبة بالملكية مقابل الأوراق النقدية، فمن الصعب التكهن بالطريقة التي يمكن أن يؤدي بها مجرد وجودها إلى دعم قيمتها. ومع ذلك، أفترض أن المقصود من ذلك هو ضمان تعويض أصحاب الأسهم نهائيًا، في حالة حدوث أي حدث غير مرغوب فيه قد يؤدي إلى إنهاء القلق برمته. بناءً على هذه النظرية، كانت هناك مخططات كثيرة لـ «تحويل كل أرض البلاد إلى نقود» وما شابه.

وبقدر ما يكون لهذه الفكرة أي صلة على الإطلاق بالعقل، يبدو أنها تنبع من الخلط بين شرين مختلفين تمامًا، تكون العملة الورقية عرضة لهما. الأول هو إفلاس المصدرين. والتي، إذا كانت الورقة مبنية على رصيدهم - إذا قدمت أي وعد بالدفع نقدًا، سواء عند الطلب أو في أي وقت مستقبلي - فإنها بالطبع تحرم الورقة من أي قيمة تستمدها من الوعد. ويتحمل الائتمان الورقي نفس القدر من المسؤولية تجاه هذا الائتمان الورقي، مهما كان استخدامه معتدلًا؛ وضد ذلك، فإن الشرط القائل بأن

جميع القضايا يجب أن "ترتكز على الملكية"، على سبيل المثال، أن الأوراق النقدية يجب أن تصدر فقط بضمان بعض الأشياء الثمينة، التي يتم التعهد بها صراحة لاستردادها، سيكون فعالاً كإجراء احترازي. لكن النظرية لا تأخذ في الاعتبار شرًا آخر يصادف مذكرات الشركة أو الشركة أو الحكومة الأكثر قدرة على سداد ديونها؛ أن يتم استهلاك القيمة من إصدارها بكميات زائدة. كانت عملة الإسناد، خلال الثورة الفرنسية، مثالاً على العملة المرتكزة على هذه المبادئ. "يمثل" المتنازلون قدرًا هائلاً من الممتلكات ذات القيمة العالية، [ص 354] أي أراضي التاج، والكنيسة، والأديرة، والمهاجرين؛ ربما تصل إلى نصف أراضي فرنسا.

لقد كانوا في الواقع أوامر أو تكليفات على هذه الكتلة من الأرض. كانت لدى الحكومة الثورية فكرة "تحويل" هذه الأراضي إلى أموال؛ ولكن لتحقيق العدالة لهم، لم يفكروا في الأصل في التكاثر الهائل للقضايا التي دفعهم إليها في نهاية المطاف بسبب فشل جميع الموارد المالية الأخرى. لقد تصوروا أن التنازلات ستعود سريعًا إلى المصدرين مقابل الأرض، وأنهم يجب أن يكونوا قادرين على إعادة إصدارها باستمرار حتى يتم التصرف في جميع الأراضي، دون أن يكون لديهم في أي وقت أكثر من كمية معتدلة جدًا متداولة. وقد خاب أملهم: فلم يتم بيع الأرض بالسرعة التي توقعوها؛ ولم يكن المشترون يميلون إلى استثمار أموالهم في الممتلكات التي من المحتمل أن تستأنف دون تعويض إذا استسلمت الثورة؛ إن قطع الورق التي تمثل الأرض، والتي تضاعفت بشكل مذهل، لم تعد قادرة على الحفاظ على قيمتها أكثر مما كانت ستفعله الأرض نفسها لو تم طرحها كلها في السوق مرة واحدة؛ وكانت النتيجة أن الأمر يتطلب أخيرًا مبلغًا قدره خمسمائة فرنك لدفع ثمن فنجان من القهوة.

قيل أن مثال التنازلات ليس قاطعًا، لأن التنازل يمثل الأرض بشكل عام فقط، ولكن ليس كمية محددة من الأرض. من أجل منع انخفاض قيمتها، تم التأكيد على أن المسار الصحيح هو تقييم جميع الممتلكات المصادرة بقيمتها المعدنية، وإصدار

التنازلات حتى هذا الحد، ولكن ليس خارجه؛ إعطاء أصحاب الحق في المطالبة بأي قطعة أرض، بتقييمها المسجل، مقابل التنازل عن نفس المبلغ. ولا يمكن أن يكون هناك شك في تفوق هذه الخطة على الخطة المعتمدة فعليا. لو تم اتباع هذا المسار، لما تم تخفيض قيمة التعيينات إلى الدرجة المفرطة التي كانت عليها؛ لأنه - بما أنهم كانوا سيحتفظون بكل قوتهم الشرائية فيما يتعلق بالأرض، مهما كان حجم ما قد يكون قد انخفض فيما يتعلق بأشياء أخرى - قبل أن يخسروا الكثير من قيمتهم السوقية، فمن المحتمل أن يتم جلبهم. لاستبدالها بالأرض.

ومع ذلك، يجب أن نتذكر أن عدم انخفاض قيمتها سيفترض مسبقًا عدم استمرار تداول عدد أكبر من تلك التي كان سيتم تداولها لو كانت قابلة للتحويل إلى نقد. ومهما كان من المناسب، في زمن الثورة، أن تكون هذه العملة قابلة للتحويل إلى أرض عند الطلب، كوسيلة للبيع السريع لكمية كبيرة من الأراضي بأقل التضحيات الممكنة، فمن الصعب أن نرى ما هي الميزة التي ستحققها. كنظام دائم لبلد ما، على عملة قابلة للتحويل إلى عملة معدنية؛ في حين أنه ليس من الصعب على الإطلاق معرفة ما هي عيوبها، حيث أن قيمة الأرض أكثر تغيرًا بكثير من الذهب والفضة؛ علاوة على ذلك، فإن الأرض بالنسبة لمعظم الأشخاص، باعتبارها عبئًا وليست ملكية مرغوبة، باستثناء تحويلها إلى أموال، فإن الناس سيخضعون لتخفيض قيمة العملة قبل المطالبة بالأرض، أكثر بكثير مما سيخضعون له قبل المطالبة بالذهب أو الفضة.[249]

وقد قيل أن المتنازلين تم تداولهم بدون قوة العطاء القانوني. واستقبلتها الخزانة الفرنسية، وصدر قانون يقضي بالحكم على الرجل بالسجن لمدة ست سنوات في الحديد لمبادلة الذهب أو الفضة بأشياء تزيد على قيمتها الاسمية أو الاسمية. الإصدارات اللاحقة، التي تسمى الانتدابات، لم تكن تمثل الأرض، ولكنها كانت قابلة للاستبدال مباشرة بالأرض. وحتى هذا النوع من المال ليس أكثر قيمة من مبلغ متناسب من عائدات الضرائب على الأراضي. في وقت قصير جدًا، أصبحت

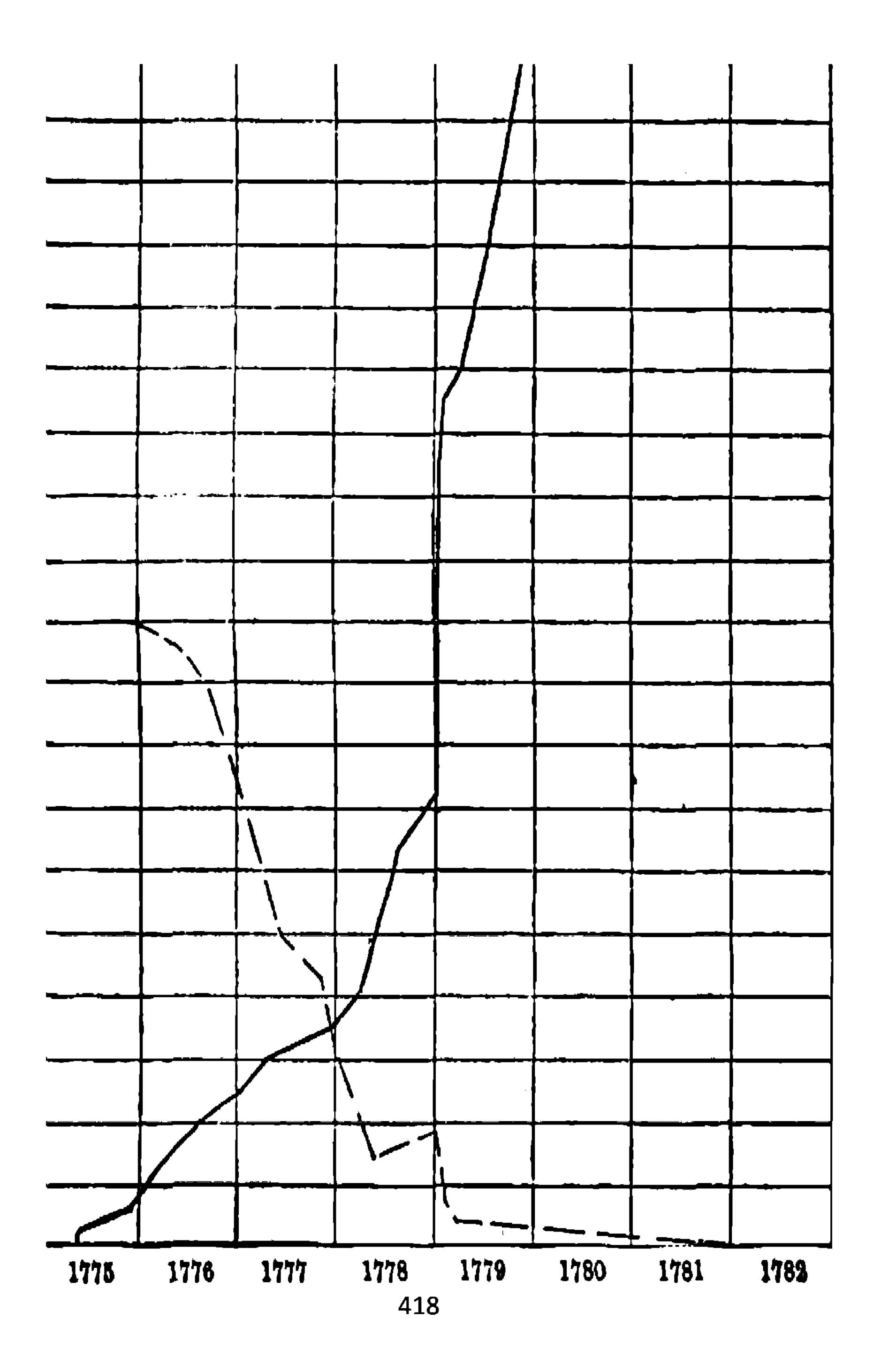
التفويضات تساوي 1000/1 من قيمتها الاسمية، والتخصيصات أقل بكثير. علاوة على ذلك، لم يقتصر عدد المعينين على القيمة النقدية للأراضي التي يمثلونها. بحلول عام 1796، تم إصدار 45.000.000.000 فرنك من المخصصات.

4. تجارب النقود الورقية في الولايات المتحدة.

إن تجربة المستعمرات قبل ثورتنا غنية بالأمثلة التحذيرية حول الإفراط في إصدار النقود الورقية غير القابلة للتحويل. تلك من رود آيلاند[250] ومقاطعة [ص 356] من ولاية ماساتشوستس[251] ربما تكون هذه هي الأكثر وضوحًا، لأننا نعرفها بشكل أفضل، لكن المستعمرات الأخرى عانت بنفس الدرجة. ربما توضح تجربة الأخير، ربما، ليس فقط النظرية العامة للورق غير القابل للتحويل، بل أيضًا أداة دعم الورق عن طريق دفع فائدة على الأوراق النقدية. على الرغم من انخفاض قيمة الإصدارات منذ عام 1690، إلا أنه في عام 1702 تم إصدار أوراق نقدية إضافية بقيمة 10000 جنيه إسترليني، لأنه، كما قيل، كان هناك ندرة في المال.

من الملاحظ دائمًا أنه كلما زاد عدد إصدارات النقود الورقية، زادت صرخة الندرة، تمامًا مثل عطش مدمن الخمر بعد انتهاء النشوة الأولى. أما بالنسبة للإصدارات الجديدة، فقد تم دفع فائدة بنسبة خمسة في المائة، وحتى المكوس والرسوم تم وضعها جانبًا كضمان لدفعها. شهد عام 1709 رحلة استكشافية جديدة إلى كندا، وشهد أيضًا عدم الوفاء بوعود المقاطعة، عندما تم إصدار أوراق نقدية إضافية بقيمة 20 ألف جنيه إسترليني؛ وتم تأجيل تحصيل الضرائب التي ستدفع بها الأوراق المالية في عام 1707 لمدة عامين؛ وفي عام 1709 تم تأجيله لمدة أربع سنوات؛ وفي عام 1710 لمدة خمس سنوات؛ في عام 1711 لمدة ست سنوات. وبحلول عام 1712 كانت قيمتها قد انخفضت بنسبة ثلاثين في المائة، عندما ألقي حولها سحر العملة القانونية، ولكن دون أي غرض. ولم تقترن بهم فكرة القيمة في أذهان الناس،

ولا يثقون بالوعود. حدثت النتيجة المعتادة. انقسم الناس سياسيًا حول مسألة المال، وبدأت الأحزاب في التحريض على البنوك التي يجب أن تصدر سندات على أساس العقارات، أو للحصول على قروض من الدولة للأفراد بفائدة تدفع سنويًا. تُظهر مثل هذه الحقائق تسلسل الشرور الذي أعقب أول خروج بريء عن الحفاظ على عملة تعادل العملة المعدنية. لقد نسي الناس، أو لم يعرفوا، طبيعة المال، أو المهام التي يؤديها. ولم يفهموا أن صنع النقود الورقية لا يخلق الثروة. انتهت هذه التجربة فقط في عام 1750 (31 مارس)، عندما امتلكت المقاطعة الشجاعة الكافية لاستئناف دفع المسكوكات. وكان التأثير هو نقل تجارة الهند الغربية من مستعمرات إصدار الورق إلى ماساتشوستس، وتحقيق ازدهار مطرد لمصالحها التجارية.


1775
1776
1777
1778
1779
1780
1781
1782

الرسم البياني الحادي عشر. العملة القارية، الإصدار والاستهلاك.

إن مسألة النقود الورقية كوسيلة للحصول على قرض قسري من الشعب، عندما يبدو أنه لا توجد وسيلة أخرى للحصول على الأموال، قد تم توضيحها بالكامل في بلادنا من خلال العملة القارية التي صدرت خلال ثورتنا. ومع ذلك، لا يعتبر أن هذا يكون مصحوبًا أيضًا بعملية يأخذ من خلالها كل مدين "مساهمة قسرية من دائنه". لم يكن للكونغرس سلطة فرض الضرائب، ولم تكن الولايات المنفصلة تفعل ذلك؛ وقد تم اعتبار هذا ذريعة لإصدار تلك النقود الورقية المشهورة، مما أدى إلى ظهور الكلمة المألوفة لغياب القيمة، "لا تساوي قاريًا". وبدون الخوض في التفاصيل،[252] وفي عام واحد، 1779، أصدر الكونجرس مبلغ 140.000.000 دولار، لا تتجاوز قيمته النقدية 7.000.000 دولار.

ومع ذلك فقد أعلنوا بشجاعة أن الورق لم ينخفض، بل أن سعر العملة قد ارتفع! جرت محاولات قانونية لقمع العلاوة على الفضة. لكن القرارات لا تخلق الثروة بالسرعة التي يمكن بها طباعة النقود. لقد استمر انخفاض قيمة العملة بسرعة أكبر من المشكلات (انظرالرسم البياني رقم الحادي عشر، حيث يمثل الخط الأسود مبالغ الإصدارات، والخط المتقطع يمثل انخفاض قيمة الورق، بدءًا من 100)؛ وأخيراً، في 18 مارس 1780، قرر الكونجرس الاعتراف بتخفيض قيمة العملة، واستأنف الفضة بسعر دولار واحد من الفضة مقابل أربعين ورقة.

مسألة القضايا الحكومية[253] ظهرت النقود الورقية مرة أخرى في الولايات المتحدة عام 1862، أثناء الحرب الأهلية، وجزء من عملتنا الحالية هو نتيجة للسياسة التي تم تبنيها آنذاك. ومع ذلك، تم اتخاذ الخطوة الأولى - تلك التي تكلف بشكل عام - في 17 يوليو 1861، عندما أصدرت وزارة الخزانة 50 مليون دولار من "سندات الطلب"، التي لا تحمل فائدة. ومع ذلك، لم يتم تقديم هذه الملاحظات كعملة قانونية. ويمكن استخدامها لدفع الرواتب والمستحقات الأخرى من الولايات المتحدة. قد يكون من

الجيد أن نذكر أن وزارة الخزانة قامت بموازنة الحجج المؤيدة والمعارضة لقضايا الورق في بداية التجربة، ويمكننا أن نرى كيف تحققت هذه الآراء مع تقدمنا. لصالح الإصدارات الورقية، تم حثنا على إمكانية اقتراض مبلغ كبير بدون فوائد، كما في حالة العملة القارية؛ وأنه لن تكون هناك أي تكلفة تتجاوز العملة المعدنية اللازمة للحفاظ على مستوى الورقة؛ وأن البلاد ستحصل على عملة موحدة. ومن ناحية أخرى، رئي أنه قد تكون هناك إغراءات للإصدار دون أحكام للفداء؛ أنه حتى لو تم الاحتفاظ بصندوق، فإن اضطراب سوق المال من شأنه أن يعجل بالطلب على العملة، وكل ذلك على هذا الصندوق وحده؛ وأخيرًا، هناك كل مخاطر المبالغة في القضية. السكرتير تشيس ثم قرر ضد القضايا الورقية. ومع ذلك، لم يتم بيع السندات الحكومية، وأدت محاولة البنوك في نهاية عام 1861 لحمل سندات بقيمة 150 مليون دولار إلى تعليق مدفوعات المسكوكات، في 31 ديسمبر 1861. وبدون أي سياسة ضريبية، انجرفت البلاد حتى عام 1861.

وبسبب نوبة من الرهبة من رؤية الخزانة فارغة، أصدر الكونجرس قانون العطاء القانوني (25 فبراير 1862)، وأصدر ورقًا بقيمة 150 مليون دولار في شكل وعود بالدفع. وأظهرت لجنة من المصرفيين أنه كان من الممكن تجنب هذه المشكلة عن طريق بيع السندات بسعر السوق؛ لكن الكونجرس لن يبيعها بأقل من المعدل. لم تصل أي ضرورة لقضايا الحاجة الورقية. وفي أربعة أشهر تمت الموافقة على إصدار آخر بقيمة 150.000.000 دولار (11 يوليو 1862)؛ وإصدار ثالث بنفس المبلغ (3 مارس 1863) بإجمالي 450 مليون دولار. وقد حدث الاستهلاك (انظرالرسم البياني رقم الثاني عشر)، لأنه، كما توقع الوزير تشيس، لم يتم وضع أي شرط للاسترداد. وقد أصبحت عملة قانونية، ولكن هذه "الفكرة الأساسية" لم تحافظ على قيمتها؛ كما أن شرط تحصيلها مقابل الضرائب (باستثناء الجمارك) لم يكن مفيدًا لهذا الغرض.

وكانت التأثيرات المترتبة على انخفاض قيمة العملة شريرة إلى الحد الذي يمكن تصوره. (1) زادت نفقات الحكومة بسبب ارتفاع الأسعار، بحيث (2) أصبح ديننا الوطني أكبر بمئات الملايين مما ينبغي؛ (3) بدأت المضاربة الشرسة في الذهب، مما أدى إلى زعزعة التجارة المشروعة وإلى تباينات أكبر في الأسعار؛ (4) أدى وجود الورق منخفض القيمة لاحقًا إلى ظهور جميع المخططات غير الشريفة لسداد التزامات الولايات المتحدة بشأن العملات المعدنية في إصدارات رخيصة، مما أدى إلى تدمير مصداقيتها وشرفها؛ و(5) لقد أصبح عمليًا جزءًا مستقرًا من تداولنا، ومصدرًا محتملاً للخطر.

من إجمالي 450.000.000 دولار، تم تخصيص 50.000.000 دولار كاحتياطي للودائع المؤقتة؛ ولكن في يوليو 1864، تم تداول 431.000.000 دولار. في هذا الوقت (30 يونيو 1864)، منع الكونجرس، الذي احتفظ بشكل واضح بالشعور بأن مسألة الورق ليست سوى إجراء مؤقت، أي قضايا أخرى. بدأ الوزير ماكولوتش، فور انتهاء الحرب، في الانكماش، وبموجب قرار من الفرع الأدنى في الكونجرس (18 ديسمبر 1865)، ظهرت موافقة ودية على إجراءات الانكماش. وبطبيعة الحال، كانت العودة من مسار الائتمان المتضخم وارتفاع الأسعار مؤلمة، وبدأ الكونجرس يشعر بضغوط ناخبيه. ولو لم يستسلموا لكان من الممكن تجنب قدر كبير من حدة أزمة عام 1873؛ ولكن (12 أبريل 1866) منعوا أي انكماش أكبر من 4.000.000 دولار في الشهر. كان هنا افتقار إلى الشجاعة لم يتوقعه الوزير تشيس. وقد ظهر هذا مرة أخرى (4 فبراير 1868) من خلال قانون يحظر تمامًا على السكرتير إجراء المزيد من التخفيض في العملة، والتي بلغت الآن [صفحة 360] 356.000.000 دولار. ويمثل هذا تغيراً مهماً في موقف الحكومة، مقارنة بعام 1862. فبعد الذعر الذي ساد عام 1873، أنتج الشر الورقي تأثيره المعتاد في المطالبة بالمزيد من المال، وكما حدث في مقاطعة ماساتشوستس عام 1712، انقسمت الأحزاب. حول مسألة التضخم أو الانكماش. لقد تمت الموافقة بالفعل على مشروع قانون لتوسيع إصدارات الحكومة إلى 400

مليون دولار (وأوراق البنك الوطني أيضًا إلى 400 مليون دولار) في مجلسي الكونجرس، ولحسن الحظ لم ننجو منه إلا باستخدام حق النقض من قبل الرئيس جرانت (22 أبريل 1874). وكان هذا علامة بارزة أخرى في تاريخ النقود الورقية لدينا. ومع ذلك، فقد أعاد الوزير ريتشاردسون بالفعل، دون تفويض، إصدار 26.000.000 دولار من أصل 44.000.000 دولار سحبها الوزير ماكولوتش، وبالتالي أصبح المبلغ المستحق 382.000.000 دولار. تم اعتماد إجراء حل وسط (20 يونيو 1874)، والذي احتفظ بهذا المبلغ في الدورة الدموية.

عندما تم إقرار قانون الاستئناف (14 يناير 1875)، أدى النص الذي ينص على أنه مقابل كل 100 دولار من الأوراق النقدية الوطنية الجديدة الصادرة، يجب سحب 80 دولارًا من الأوراق النقدية الأمريكية إلى التقاعد، مما أدى إلى انكماش الأخيرة من 382.000.000 دولار إلى 346.000.000 دولار. والسبب في ذلك هو أنه لم يكن هناك بند لزيادة الأوراق النقدية الأمريكية عندما تسحب البنوك الوطنية إصداراتها الخاصة؛ وبعد الأزمة، فعلت العديد من البنوك ذلك بطبيعة الحال. وجاءت ذروة سياسة الكونجرس في إصدار قانون (31 مايو 1878) يحظر بشكل مطلق أي سحب إضافي للأوراق النقدية الأمريكية، ويتبقى لنا الآن في الوقت الحاضر حد غير مرن قدره 346.000.000 دولار.

أخيرًا، في عامي 1877 و1878، بدأ الوزير شيرمان، بمساعدة حالة التجارة الخارجية الأكثر حظًا، في تجميع الذهب من أجل تنفيذ أحكام قانون الاستئناف، الذي يتطلب منه استئناف دفعات المسكوكات في الأول من يناير عام 1879. نجحت في جمع 133.000.000 دولار من الذهب، وفي 17 ديسمبر 1878، اختفت العلاوة على الذهب، وتم الاستئناف بهدوء في اليوم المحدد، دون جرة للعمل.

ولكن من الحقائق المهمة أنه حتى بعد كل الشرور التي لحقت ببلدنا بسبب القضايا المفرطة، وعلى الرغم من إغراء إساءة استخدام النقود الورقية إذا كان مسموحًا به

بأي شكل من الأشكال، وعلى الرغم من كل تحذيرات التاريخ، يبدو أن هناك يكون إذعانًا خطيرًا لوجود النقود الورقية الحكومية بعملتنا. إنه شرك مفتوح، يغري بالشرور كلما طرأت طوارئ مفاجئة. ولا ينبغي السماح له بالبقاء لفترة أطول.

5. فحص الربح الناتج عن زيادة وإصدار العملة الورقية.

ومن المغالطات الأخرى التي يستمد منها المدافعون عن العملة غير القابلة للتحويل الدعم فكرة أن زيادة العملة تعمل على تسريع الصناعة. وأكد السيد أتوود أن ارتفاع الأسعار الناتج عن زيادة العملة الورقية يحفز كل منتج على بذل أقصى جهوده، ويجلب كل رأس المال والعمالة في البلاد إلى العمالة الكاملة؛ وأن هذا يحدث دائمًا في جميع فترات ارتفاع الأسعار، عندما يكون الارتفاع على نطاق واسع بما فيه الكفاية. ومع ذلك، أفترض أن الحافز الذي أثار، وفقًا للسيد أتوود، هذه الحماسة غير العادية لدى جميع الأشخاص العاملين في الإنتاج كان لا بد أن يكون توقع الحصول على المزيد من السلع بشكل عام، والمزيد من الثروة الحقيقية، مقابل إنتاج عملهم. ، وليس مجرد المزيد من قطع الورق. ومع ذلك، لا بد أن هذا التوقع، وفقًا لشروط الافتراض نفسها، كان مخيبًا للآمال، لأنه، مع افتراض أن جميع الأسعار ترتفع بالتساوي، لم يحصل أي شخص على أجر أفضل مقابل بضائعه من ذي قبل. إنه يحسب أن يجد العالم كله ثابتًا إلى الأبد في الاعتقاد بأن المزيد من قطع الورق تعني المزيد من الثروات، ولا يكتشف أبدًا أنهم، مع كل أوراقهم، لا يستطيعون شراء أي شيء أكثر مما كانوا يستطيعون من قبل.

وفي الفترات التي أخطأ السيد أتوود في اعتبارها أوقات الازدهار، والتي كانت ببساطة (كما هو الحال في جميع فترات ارتفاع الأسعار، في ظل عملة قابلة للتحويل)، أوقات مضاربة، لم يعتقد المضاربون أنهم يزدادون ثراءً بسبب ارتفاع الأسعار. بل لأنها لن

تدوم، ولأن من تدبر الإدراك بينما هم آخروا سيجد نفسه بعد الارتداد يملك عددًا أكبر من [الدولارات] دون أن تقل قيمتها.

اختلفت نسخة هيوم من العقيدة بدرجة طفيفة عن نسخة السيد أتوود. لقد اعتقد أن أسعار جميع السلع لن ترتفع في وقت واحد، وأن بعض الأشخاص سيحصلون بالتالي على ربح حقيقي، من خلال الحصول على المزيد من المال مقابل ما كان عليهم بيعه، في حين أن الأشياء التي يرغبون في شرائها ربما لم ترتفع بعد. وأولئك الذين سيحصدون هذا المكسب سيكونون دائمًا (كما يعتقد) أول القادمين.

ومع ذلك، يبدو من الواضح أنه مقابل كل شخص يكسب بهذه الطريقة أكثر من المعتاد، هناك بالضرورة شخص آخر يكسب أقل. الخاسر، إذا جرت الأمور كما يفترض هيوم، سيكون بائع السلع الأبطأ في الارتفاع؛ الذي، من المفترض، يبيع بضائعه بالأسعار القديمة للمشترين الذين استفادوا بالفعل من الأسعار الجديدة. لقد حصل هذا البائع مقابل سلعته على الكمية المعتادة من المال، في حين أن هناك بالفعل بعض الأشياء التي لن يشتريها هذا المال بالقدر الذي كان عليه من قبل. فإذا علم بما يجري فإنه سيرفع سعره، وحينها لن يكون للمشتري المكسب الذي من المفترض أن يحفز صناعته. ولكن على العكس من ذلك، إذا كان البائع لا يعرف حالة الأمر، ولم يكتشفها إلا عندما يجد، عند توزيع أمواله، أنها لا تذهب إلى حد كبير، فإنه يحصل عندئذ على أجر أقل من الأجر العادي لبائعه. العمل ورأس المال؛ وإذا تم تشجيع صناعة التاجر الآخر، فينبغي أن يبدو أنه، للسبب المعاكس، سيتضرر.

إن إصدار السندات هو مكسب واضح للمصدرين، الذين، إلى أن يتم إرجاع السندات للدفع، يحصلون على استخدامها كما لو كانت رأس مال حقيقي؛ وطالما أن الأوراق النقدية ليست إضافة دائمة للعملة، ولكنها مجرد تحل محل الذهب أو الفضة بنفس المبلغ، فإن مكسب المصدر لا يمثل خسارة لأحد؛ يتم الحصول عليها عن طريق توفير تكلفة المواد الأكثر تكلفة للمجتمع. ولكن، إذا لم يكن هناك ذهب أو فضة

يمكن استبدالهما - إذا أضيفت الأوراق النقدية إلى العملة، بدلا من استبدال الجزء المعدني منها - فإن جميع حاملي العملة يخسرون، من خلال انخفاض قيمتها، ما يعادل بالضبط ما يكسبه المصدر. يتم فرض ضريبة عليهم فعليًا لصالحه.

ولكن إلى جانب المنفعة التي يجنيها المصدرون، أو الآخرون من خلالهم، على حساب الجمهور عمومًا، هناك مكسب آخر غير عادل تحصل عليه فئة أكبر - أي أولئك الذين يخضعون لالتزامات مالية ثابتة. يتم تحرير جميع هؤلاء الأشخاص، عن طريق انخفاض قيمة العملة، من جزء من عبء ديونهم أو التزاماتهم الأخرى؛ بمعنى آخر، يتم نقل جزء من ممتلكات دائنيهم إليهم مجانًا. ومن الناحية السطحية، يمكن تصور أن هذه ميزة للصناعة؛ بما أن الطبقات المنتجة مقترضة كبيرة، وتدين عمومًا لغير المنتجين بديون أكبر (إذا أدرجنا ضمن هؤلاء جميع الأشخاص الذين لا يعملون فعليًا في مجال الأعمال) مما تدين به لهم الطبقات غير المنتجة، خاصة إذا تم تضمين الدين الوطني. وبهذه الطريقة فقط يمكن أن يكون الارتفاع العام في الأسعار مصدر فائدة للمنتجين والتجار، من خلال تقليل ضغط أعبائهم الثابتة. وقد يعتبر هذا ميزة، إذا لم تكن النزاهة وحسن النية ذات أهمية للعالم، وللصناعة والتجارة على وجه الخصوص.

6. ملخص لموضوع المال.

قبل الانتقال إلى فرع آخر من موضوعنا، قد يكون من المفيد لأفكار أكثر وضوحًا أن نجمع في شكل التصنيف التالي النقاط الرئيسية التي تمت مناقشتها (في الفصول 1).رابعالX) تحت النقود والائتمان، مع استمرار تصنيف مماثل للقيمة:

قياس النقود وتحويل القيمة:

(1.) وبالتالي فإن أفضل خدمة هي المعادن الثمينة، بسبب صفاتها المميزة.

(2.) تعتمد قيمته، على المدى الطويل، على تكلفة الإنتاج في أسوأ منجم يعمل (الدرجة الثالثة)؛ ولكن عمليا حسب الطلب والعرض (الفئة الأولى). و(في حالة عدم وجود رصيد) تتغير قيمته تماما مع العرض، والذي يعبر عنه بـ $V = 1/(Q \times R)$
(3.) بموجب معيارين قانونيين، يطيع قانون جريشام - على سبيل المثال، تجربة اليابان والولايات المتحدة.
(4.) بدائل للنقود، تسمى الائتمان (وهو ليس رأس مال، ولكنه يطلق على رأس المال غير النشط).

ومن بين هذه البدائل للنقود، (1) استخدام الائتمان لا يعتمد على جودة العملة والأوراق النقدية، (2) أنواع مختلفة من الائتمان.

ومن بين تلك الأنواع المختلفة من الائتمان، هناك (1) الاعتمادات الدفترية، (2) الكمبيالات، (3) السندات الإذنية، و (4) الشيكات التي تتم معالجتها عبر غرفة المقاصة.

ومن بين السندات الإذنية، فهي إما (1) أفراد، (2) بنوك (بنوك العملات المعدنية أو بنوك الأراضي، وما إلى ذلك)، أو (3) حكومات.

من بين الأوراق النقدية الحكومية، هناك (1) قابلة للتحويل أو (2) غير قابلة للتحويل.

الفصل الحادي عشر. من فائض العرض.

1. ذكرت نظرية الفائض العام في المعروض من السلع.

بعد العرض الأولي لنظرية المال الوارد في الفصول القليلة الماضية، سنعود إلى سؤال في النظرية العامة للقيمة والذي لا يمكن مناقشته بشكل مرض حتى يتم فهم طبيعة وعمليات المال إلى حد ما، لأن الأخطاء والتي يتعين علينا أن نواجهها تنبع بشكل رئيسي من سوء فهم تلك العمليات.

ولأن ظاهرة الإفراط في العرض وما يترتب على ذلك من إزعاج أو خسارة للمنتج أو التاجر قد تكون موجودة في حالة أي سلعة واحدة مهما كانت، فإن العديد من الأشخاص، بما في ذلك بعض الاقتصاديين السياسيين البارزين،[255] اعتقدت أنه قد يكون موجودًا فيما يتعلق بجميع السلع؛ وأنه قد يكون هناك فائض عام في إنتاج الثروة؛ عرض السلع في إجمالي يتجاوز الطلب؛ وما يترتب على ذلك من حالة اكتئاب لجميع فئات المنتجين.

يبدو لي أن هذا المبدأ ينطوي على قدر كبير من عدم الاتساق في مفهومه ذاته، مما يجعلني أشعر بصعوبة كبيرة في تقديم أي بيان عنه يكون واضحًا ومرضيًا في الوقت نفسه لمؤيديه. وهم متفقون على أنه قد يكون هناك، وأحيانًا يكون هناك، فائض في الإنتاج بشكل عام يتجاوز الطلب عليه؛ وأنه عندما يحدث هذا، لا يمكن العثور على مشترين بأسعار تعوض تكلفة الإنتاج مع الربح؛ أنه يترتب على ذلك انخفاض عام في الأسعار أو القيم (نادرًا ما تكون دقيقة في التمييز بين الاثنين)، بحيث يجد المنتجون، كلما زاد إنتاجهم، أنفسهم أكثر فقرًا بدلاً من أن يصبحوا أكثر ثراءً؛ وبناءً على ذلك، يغرس الدكتور تشالمرز في الرأسماليين ممارسة ضبط النفس الأخلاقي في

إشارة إلى السعي لتحقيق الربح، بينما يستنكر سيسموندي الآلات والاختراعات المختلفة التي تزيد من القوة الإنتاجية. كلاهما يؤكد أن تراكم رأس المال قد يستمر بسرعة كبيرة جدًا، ليس فقط من أجل المصلحة الأخلاقية ولكن أيضًا من أجل المصلحة المادية لأولئك الذين ينتجون ويتراكمون؛ ويأمرون الأغنياء بالاحتراز من هذا الشر عن طريق الاستهلاك غير المنتج بكثرة.

2. لا يمكن أن يتجاوز عرض السلع بشكل عام قوة الشراء.

عندما يتحدث هؤلاء الكتاب عن أن المعروض من السلع يفوق الطلب، ليس من الواضح أي عنصرين من عناصر الطلب يقصدونه: الرغبة في التملك، أو وسيلة الشراء؛ ما إذا كان معناها هو أن هناك، في مثل هذه الحالات، منتجات استهلاكية أكثر مما يرغب الجمهور في استهلاكه، أو فقط أكثر مما يستطيع دفع ثمنه. وفي ظل عدم اليقين هذا، من الضروري فحص كلا الافتراضين.

سوف نلاحظ هنا أن السيد ميل يستخدم الطلب بالمعنى الذي أكدنا أنه يجب استخدامه فيه (الكتاب الثالث، الفصل. أنا، 3)، وليس حسب "الكمية المطلوبة". يجب أيضًا أن يربط الطالب المناقشة الحالية للإفراط في الإنتاج بالإشارة السابقة إليها،الكتاب الأول، الفصل. الرابع، 2.

أولاً، لنفترض أن كمية السلع المنتجة ليست أكبر مما قد يسعد المجتمع باستهلاكه؛ فهل من الممكن، في هذه الحالة، أن يكون هناك نقص في الطلب على جميع السلع بسبب عدم توفر وسائل الدفع؟ أولئك الذين يعتقدون ذلك لا يمكنهم أن يفكروا في ماهية وسائل الدفع مقابل السلع. إنها مجرد سلع. تتكون وسائل كل شخص لدفع ثمن منتجات الآخرين من تلك التي يمتلكها هو نفسه. جميع البائعين هم حتماً ومشترون سابقون. هل يمكننا فجأة مضاعفة القوى الإنتاجية للبلاد، ينبغي علينا

مضاعفة المعروض من السلع في كل سوق؛ ولكن ينبغي لنا، بنفس الضربة، أن نضاعف القوة الشرائية.

سيجلب الجميع طلبًا مزدوجًا بالإضافة إلى العرض؛ سيكون الجميع قادرين على شراء ضعف المبلغ، لأن كل واحد سيكون لديه ضعف ما يقدمه في المقابل. ومن المحتمل بالفعل أن يكون هناك الآن فائض في بعض الأشياء. وعلى الرغم من أن المجتمع قد يضاعف استهلاكه الإجمالي عن طيب خاطر، إلا أنه قد يكون لديه بالفعل القدر الذي يرغب فيه من بعض السلع، وقد يفضل مضاعفة استهلاكه من سلع أخرى، أو ممارسة قوته الشرائية المتزايدة على بعض الأشياء الجديدة.

إذا كان الأمر كذلك، فإن العرض سوف يتكيف وفقًا لذلك، وسوف تستمر قيم الأشياء في التوافق مع تكلفة إنتاجها. على أية حال، فمن السخافة المطلقة أن تنخفض قيمة كل الأشياء، وأن يحصل جميع المنتجين، نتيجة لذلك، على أجور غير كافية. إذا ظلت القيم على حالها، فإن ما يحدث للأسعار يصبح غير مهم، لأن مكافآت المنتجين لا تعتمد على مقدار المال، ولكن على مقدار المواد الاستهلاكية التي يحصلون عليها مقابل سلعهم. علاوة على ذلك، فإن المال سلعة؛ وإذا كان من المفترض أن تتضاعف كمية جميع السلع، فيجب أن نفترض أن النقود قد تضاعفت أيضًا، وعندئذ لن تنخفض الأسعار أكثر من انخفاض القيم.

3. لا يمكن أن يكون هناك نقص في الطلب بسبب عدم الرغبة في الاستهلاك.

ومن ثم يتبين أن فائض العرض العام، أو زيادة جميع السلع فوق الطلب، طالما أن الطلب يتكون من وسائل الدفع، هو أمر مستحيل. ولكن ربما يفترض أن الأمر ليس هو القدرة على الشراء، بل الرغبة في التملك، هي التي تقصر، وأن الناتج العام للصناعة قد يكون أكبر مما يرغب المجتمع في استهلاكه - على الأقل الجزء الذي يستهلكه. من المجتمع الذي لديه ما يعادل العطاء.

هذا هو الشكل الأكثر قبولا للعقيدة، ولا يتضمن، مثل ذلك الذي فحصناه أولا، أي تناقض. قد تكون هناك بسهولة كمية أكبر من أي سلعة معينة مما يرغب فيه أولئك الذين لديهم القدرة على الشراء، ومن المتصور بشكل مجرد أن هذا قد يكون هو الحال مع جميع السلع. الخطأ يكمن في عدم إدراك أنه على الرغم من أن جميع الذين لديهم ما يعادل العطاء قد يتم تزويدهم بالكامل بكل سلعة استهلاكية يرغبون فيها، فإن حقيقة استمرارهم في الإضافة إلى الإنتاج تثبت أن هذا ليس هو الحال في الواقع .

لنفترض أن الفرضية الأكثر ملائمة لهذا الغرض، هي فرضية وجود مجتمع محدود، يملك كل فرد فيه القدر الذي يرغب فيه من الضروريات وجميع الكماليات المعروفة، وبما أنه من غير المتصور أن الأشخاص الذين تم إشباع احتياجاتهم بالكامل سيعملون ويبذلون قصارى جهدهم.

الاقتصاد للحصول على ما لم يرغبوا فيه، لنفترض أن أجنبيًا يصل وينتج كمية إضافية من شيء ما كان كافيًا بالفعل. هنا، كما يقال، هو الإفراط في الإنتاج. صحيح أجيب؛ الإفراط في إنتاج تلك المادة بالذات. ولم يكن المجتمع يريد المزيد من ذلك، بل أراد شيئًا ما. في الواقع، لم يكن السكان القدامى يريدون شيئًا؛ لكن ألا يريد الأجنبي نفسه شيئاً؟ عندما أنتج المادة الزائدة عن الحاجة، هل كان يعمل بلا دافع؟ لقد أنتج – ولكن الشيء الخطأ بدلاً من الصواب.

ربما كان يريد الطعام، وأنتج ساعات تم تزويد الجميع بها بشكل كافٍ. جلب الوافد الجديد معه إلى البلاد طلبًا على السلع يساوي كل ما يمكن أن ينتجه بصناعته، وكان من واجبه التأكد من أن العرض الذي جلبه يجب أن يكون مناسبًا لهذا الطلب. إذا لم يتمكن من إنتاج شيء قادر على إثارة حاجة أو رغبة جديدة في المجتمع، ومن أجل إشباعها يزرع شخص ما المزيد من الطعام ويعطيه له في المقابل، كان لديه البديل المتمثل في زراعة الطعام لنفسه إما طازجًا أو طازجًا. الأرض، إذا كان هناك أي

شاغرة، أو كمستأجر، أو شريك، أو خادم لبعض المحتل السابق، على استعداد لإعفاءه جزئيا من العمل. لقد أنتج شيئًا غير مرغوب فيه، بدلًا مما كان مطلوبًا، وربما هو نفسه ليس من النوع المطلوب من المنتجين – لكن ليس هناك فائض في الإنتاج؛ الإنتاج ليس مفرطاً، بل مجرد سوء تنوع.

رأينا من قبل أن من يجلب سلعة إضافية إلى السوق يجلب قوة شراء إضافية؛ ونحن نرى الآن أنه يجلب أيضًا رغبة إضافية في الاستهلاك، لأنه لو لم تكن لديه هذه الرغبة لما أزعج نفسه بالإنتاج. وبالتالي، لا يمكن أن يكون أي من عناصر الطلب ناقصًا عندما يكون هناك عرض إضافي، على الرغم من أنه من الممكن تمامًا أن يكون الطلب على شيء واحد، وقد يتكون العرض، لسوء الحظ، من شيء آخر.

ولا يؤخذ في الاعتبار بما فيه الكفاية أيضًا أن التقدم الحضاري بأكمله يؤدي إلى التمييز بين الرغبات والرغبات الجديدة. لنأخذ مثالًا واحدًا فقط، مع نمو الحس الفني، تتغير العناصر ذات الاستخدام الشائع بشكل كامل؛ ويكشف التقدم في الفنون عن سلع جديدة تلبي رغبات العالم، ومن أجل هذه الإشباعات الجديدة يكون الناس على استعداد للعمل والإنتاج من أجل تحقيقها. ومع التعليم يأتي أيضًا أفق أوسع وإدراك أكثر دقة للذوق، مما يخلق رغبات لأشياء جديدة لم يكن للعقل أي رغبات فيها من قبل. لذلك، فإن القليل من التفكير يجب أن يقودنا حتمًا إلى رؤية أنه لم يكن هناك أي شخص، أو مجتمع، قد حصل، أو ربما سيحصل، على جميع احتياجاته. بقدر ما نعرف الإنسان، لا يبدو من الممكن أن يكون هناك انخفاض في الطلب على الإطلاق، بسبب التشبع بجميع الإشباعات المادية.

4. أصل وشرح مفهوم فائض العرض العام.

لقد سبق لي أن وصفت حالة أسواق السلع الأساسية التي تصاحب ما يسمى بالأزمة التجارية. في مثل هذه الأوقات يكون هناك بالفعل فائض في جميع السلع فوق

الطلب النقدي: وبعبارة أخرى، هناك نقص في المعروض من النقود. ومن الإبادة المفاجئة لكمية كبيرة من الائتمان، يكره الجميع التخلي عن المال الجاهز، ويحرص الكثيرون على الحصول عليه بأي تضحية. ولذلك، فإن الجميع تقريبًا هم بائعون، ونادرًا ما يكون هناك أي مشترين: لذلك قد يكون هناك بالفعل، على الرغم من استمرار الأزمة، انخفاض شديد في الأسعار العامة، نتيجة لما يمكن أن نسميه بشكل عشوائي تخمة في السلع أو ندرة. من المال.

من الخطأ الكبير أن نفترض، مع سيسموندي، أن الأزمة التجارية هي نتيجة للفائض العام في الإنتاج. إنها ببساطة نتيجة الإفراط في مشتريات المضاربة. فهو ليس ظهوراً تدريجياً للأسعار المنخفضة، بل إنه ارتداد مفاجئ عن الأسعار المرتفعة إلى حد مفرط: والسبب المباشر له هو انكماش الائتمان، وعلاجه لا يتمثل في تناقص العرض، بل في استعادة الثقة. ومن الواضح أيضًا أن هذا التشويش المؤقت للأسواق هو شر فقط لأنه مؤقت. كان الانخفاض يقتصر على أسعار النقود فقط، وإذا لم ترتفع الأسعار مرة أخرى فلن يخسر أي تاجر، لأن السعر الأصغر سيكون له نفس قيمة السعر الأكبر من قبل. ولا تستجيب هذه الظاهرة بأي حال من الأحوال للوصف الذي قدمه هؤلاء الاقتصاديون المشهورون لشر الإفراط في الإنتاج. إن هذا التراجع الدائم في ظروف المنتجين، بسبب نقص الأسواق، الذي يفكر فيه هؤلاء الكتاب، هو تصور لا تدعمه طبيعة الأزمة التجارية.

أما الظاهرة الأخرى التي يبدو أن فكرة الفائض العام في الثروة وفائض التراكم تستمد منها مظهرها، فهي ذات طبيعة أكثر ديمومة، وهي انخفاض الأرباح والفوائد الذي يحدث بشكل طبيعي مع تقدم السكان والإنتاج. سبب هذا الانخفاض في الربح هو زيادة تكلفة الحفاظ على العمل، والتي تنتج عن زيادة السكان والطلب على الغذاء، بما يفوق تقدم التحسين الزراعي. هذه الميزة المهمة في التقدم الاقتصادي للأمم ستحظى بالاهتمام والمناقشة الكاملين في الكتاب التالي. ومن الواضح أنه شيء

مختلف تمامًا عن الحاجة إلى السوق للسلع، على الرغم من الخلط بينها في كثير من الأحيان في شكاوى الطبقات المنتجة والتجارية. إن التفسير الحقيقي للحالة الحديثة أو الحالية للاقتصاد الصناعي هو أنه لا يكاد يوجد أي قدر من الأعمال لا يمكن القيام به، إذا كان الناس راضين عن القيام بذلك بأرباح صغيرة؛ وهذا ما يعرفه جميع الأشخاص النشطين والأذكياء في مجال الأعمال التجارية جيدًا: ولكن حتى أولئك الذين يمتثلون لضروريات وقتهم يتذمرون مما يلتزمون به، ويتمنون لو كان هناك رأس مال أقل،أو، كما يعبرون عنها، منافسة أقل، من أجل الحصول على أرباح أكبر. ومع ذلك، فإن الأرباح المنخفضة تختلف عن نقص الطلب، والإنتاج والتراكم الذي يؤدي فقط إلى تقليل الأرباح لا يمكن أن يسمى فائض العرض أو الإنتاج. إن حقيقة هذه الظاهرة وتأثيراتها وحدودها الضرورية سوف نرى عندما نتناول هذا الموضوع الصريح.

الفصل الثاني عشر. من بعض الحالات الخاصة ذات القيمة.

1. قيم السلع التي لها تكلفة إنتاج مشتركة.

لقد تم الآن دراسة القوانين العامة للقيمة، في جميع الحالات الأكثر أهمية لتبادل السلع في نفس البلد. لقد درسنا، أولاً، حالة الاحتكار، حيث يتم تحديد القيمة إما من خلال تحديد طبيعي أو مصطنع للكمية، أي من خلال الطلب والعرض: ثانياً، حالة المنافسة الحرة، عندما يمكن إنتاج السلعة في السوق. كمية غير محددة بنفس التكلفة؛ وفي هذه الحالة، تتحدد القيمة الدائمة بتكاليف الإنتاج، وفقط بتقلبات العرض والطلب. ثالثا، حالة مختلطة، وهي حالة السلع التي يمكن إنتاجها بكميات غير محددة، ولكن ليس بنفس التكلفة؛ وفي هذه الحالة، تتحدد القيمة الدائمة بأكبر تكلفة يتعين تحملها للحصول على العرض المطلوب: وأخيرًا، وجدنا أن النقد نفسه هو سلعة من الدرجة الثالثة؛ وأن قيمتها، في حالة الحرية، تخضع لنفس القوانين التي تخضع لها قيم السلع الأخرى من فئتها؛ وبالتالي فإن الأسعار تتبع نفس القوانين التي تتبعها القيم.

ومن هذا يبدو أن الطلب والعرض يحكمان تقلبات القيم والأسعار في جميع الأحوال، والقيم والأسعار الدائمة لجميع الأشياء التي يتم تحديد العرض منها بواسطة أي وكالة أخرى غير وكالة المنافسة الحرة: ولكن ذلك، في ظل النظام وفي ظل المنافسة، يتم، في المتوسط، تبادل الأشياء فيما بينها بمثل هذه القيم، وبيعها بأسعار تتيح توقعًا متساويًا للمزايا لجميع فئات المنتجين؛ والذي لا يمكن أن يحدث إلا عندما تتبادل الأشياء بعضها البعض بنسبة تكلفة إنتاجها.

هنا، مرة أخرى، يوجد اعتراف واضح بالمعنى الحقيقي لتكلفة الإنتاج، وتأثيرها الحاكم داخل مجموعة متنافسة، وهو ما رأى السيد كيرنز أهميته الكاملة.

يحدث أحيانًا [ومع ذلك] أن يكون لسلعتين مختلفتين ما يمكن تسميته بتكلفة الإنتاج المشتركة. وكلاهما منتج لنفس العملية، أو مجموعة العمليات، ويتم تكبد النفقات من أجل الاثنين معًا، وليس جزءًا من أحدهما وجزءًا من أجل الآخر. ويجب تكبد نفس النفقات لأي منهما، إذا لم يكن الآخر مرغوبًا فيه أو مستخدمًا على الإطلاق. لا توجد حالات قليلة من السلع المرتبطة بإنتاجها. على سبيل المثال، يتم إنتاج فحم الكوك وغاز الفحم من نفس المادة وبنفس العملية. بمعنى أكثر جزئية، يعتبر لحم الضأن والصوف مثالا على ذلك؛ لحم البقر، والجلود، والشحم؛ العجول ومنتجات الألبان. الدجاج والبيض. لا يمكن أن يكون لتكلفة الإنتاج أي علاقة بتحديد قيمة السلع المرتبطة ببعضها البعض. إنه يقرر فقط قيمتها المشتركة. تكلفة الإنتاج لا تحدد أسعارها، بل مجموع أسعارها. المبدأ هو الرغبة في تقسيم تكاليف الإنتاج بين الاثنين.

وبما أن تكلفة الإنتاج هنا تخذلنا، فيجب علينا العودة إلى قانون القيمة الذي يسبق تكلفة الإنتاج، والأهم من ذلك، قانون العرض والطلب. والقانون هو أن الطلب على السلعة يتغير بتغير قيمتها، وأن القيمة تعدل نفسها بحيث يكون الطلب مساوياً للعرض. وهذا يوفر مبدأ إعادة التقسيم الذي نسعى إليه.

لنفترض أنه يتم إنتاج كمية معينة من الغاز وبيعها بسعر معين، وأن بقايا فحم الكوك معروضة بسعر يسدد، إلى جانب سعر الغاز، النفقات بمعدل الربح العادي. لنفترض أيضًا أنه عند السعر المحدد للغاز وفحم الكوك على التوالي، يجد الغاز كله سوقًا سهلاً، بدون فائض أو نقص، ولكن لا يمكن العثور على مشترين لكل فحم الكوك المقابل هو - هي. سيتم عرض فحم الكوك بسعر أقل من أجل فرض السوق. لكن هذا السعر المنخفض، إلى جانب سعر الغاز، لن يكون مجزيا؛ فالتصنيع

ككل لن يدفع نفقاته بالربح العادي، ولن يستمر، وفقًا لهذه الشروط. ولذلك، يجب بيع الغاز بسعر أعلى لتعويض النقص في فحم الكوك. وبالتالي يتقلص الطلب، وينخفض الإنتاج إلى حد ما؛ وسوف تصبح الأسعار ثابتة عندما، من خلال التأثير المشترك لارتفاع الغاز وهبوط فحم الكوك، يتم بيع كميات أقل بكثير من الأول وأكثر بكثير من الثاني، حيث يوجد الآن سوق لجميع فحم الكوك الذي يتم بيعه. النتائج من المدى الحالي لتصنيع الغاز.

أو لنفترض أن الحالة عكسية؛ أن هناك حاجة إلى كمية أكبر من فحم الكوك بالأسعار الحالية مما يمكن توفيره من خلال العمليات التي يتطلبها الطلب الحالي على الغاز. فحم الكوك، الذي يعاني الآن من نقص، سوف يرتفع سعره. ستحقق العملية برمتها أكثر من معدل الربح المعتاد، وسيتم جذب رأس مال إضافي إلى التصنيع. سيتم توفير الطلب غير المُرضي على فحم الكوك؛ ولكن هذا لا يمكن أن يتم دون زيادة المعروض من الغاز أيضاً؛ وبما أن الطلب الحالي قد تم توفيره بالكامل بالفعل، فإن الكمية المتزايدة لا يمكن أن تجد سوقًا إلا من خلال خفض السعر. سيتم تحقيق التوازن عندما يتناسب الطلب على كل مادة بشكل جيد مع الطلب على السلعة الأخرى، بحيث تكون الكمية المطلوبة من كل منها مساوية تمامًا لما يتم توليده في إنتاج الكمية المطلوبة من الأخرى.

ولذلك، عندما يكون لسلعتين أو أكثر تكلفة إنتاج مشتركة، فإن قيمها الطبيعية بالنسبة لبعضها البعض هي تلك التي ستخلق الطلب على كل منها، بنسبة الكميات التي يتم إرسالها بها من خلال العملية الإنتاجية.

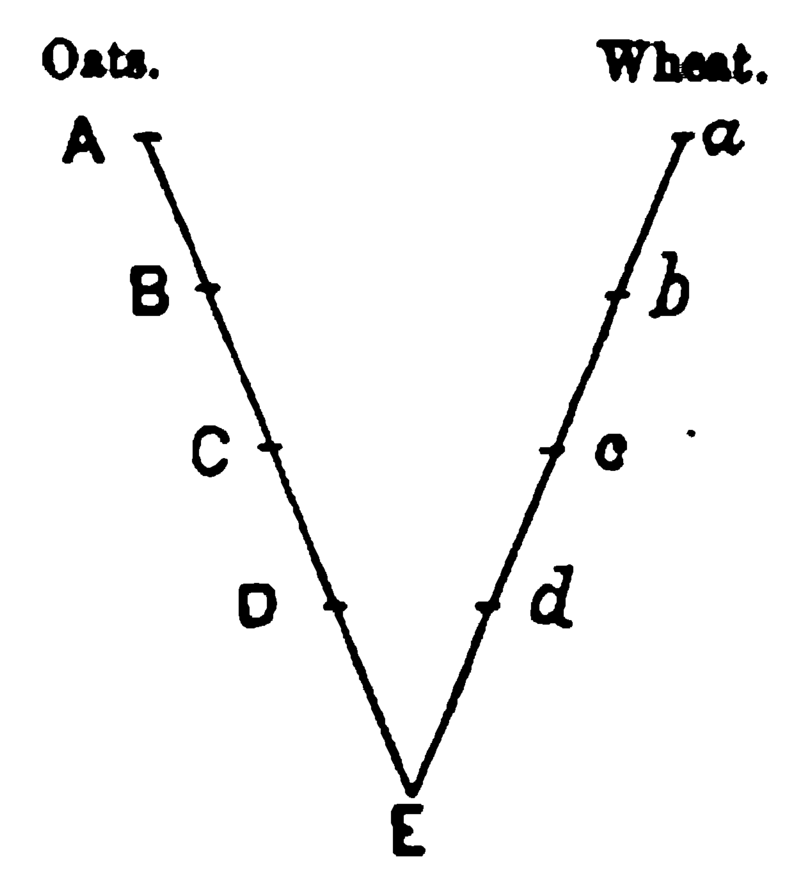
2. قيم المنتجات الزراعية بأنواعها.

هناك حالة أخرى ذات قيمة تستحق الاهتمام وهي حالة الأنواع المختلفة من المنتجات الزراعية. لن تقدم هذه القضية شيئًا غريبًا، إذا تمت زراعة منتجات زراعية

مختلفة إما بشكل عشوائي وبمزايا متساوية على نفس التربة، أو كليًا على تربة مختلفة. وتنشأ الصعوبة من أمرين: أولاً، أن معظم أنواع التربة أكثر ملاءمة لنوع واحد من المنتجات دون غيرها، دون أن تكون غير صالحة على الإطلاق لأي نوع؛ وثانيا، تناوب المحاصيل.

ومن أجل التبسيط، سنقتصر افتراضنا على نوعين من المنتجات الزراعية؛ على سبيل المثال، القمح والشوفان. فإذا تم تكييف جميع أنواع التربة بشكل متساوٍ لزراعة القمح والشوفان، فسوف تتم زراعتهما بشكل عشوائي في جميع أنواع التربة، وسوف تحكم تكاليف إنتاجهما النسبية، التي تظل هي نفسها في كل مكان، قيمتها النسبية. إذا كان نفس العمل الذي يزرع ثلاثة أرباع القمح في أي تربة معينة سينمو دائمًا في تلك التربة خمسة أرباع الشوفان، فإن الثلاثة والخمسة أرباع ستكون لها نفس القيمة. والحقيقة هي أنه يمكن زراعة كل من القمح والشوفان في أي تربة قادرة على إنتاج أي منهما تقريبًا.

ومن الواضح أن كل حبة سيتم زراعتها بشكل مفضل في التربة الأكثر تكيفًا لها من الأخرى؛ وإذا تم توفير الطلب من هذه وحدها، فلن يكون لقيم الحبتين أي إشارة إلى بعضها البعض. ولكن عندما يكون الطلب على كليهما يتطلب زراعة كل منهما ليس فقط في التربة المناسبة له بشكل خاص، بل أيضًا في التربة المتوسطة التي، دون أن تتكيف بشكل خاص مع أي منهما، تكون مناسبة تقريبًا لكليهما على حد سواء، فإن تكلفة والإنتاج على تلك التربة المتوسطة سيحدد القيمة النسبية للحبوبتين؛ في حين أن ريع التربة التي تم تكييفها خصيصًا لكل منها سيتم تنظيمه من خلال قوتها الإنتاجية، بالنظر إلى تلك [الحبوب] وحدها التي تنطبق عليها بشكل خاص. حتى الآن لا يمثل السؤال أي صعوبة لأي شخص يعرف المبادئ العامة للقيمة.



يمكن توضيح ذلك بسهولة من خلال رسم تخطيطي، حيث تمثل A درجة الأرض الأفضل تكيفًا للشوفان؛ B، C، D، على التوالي، الأراضي ذات الإنتاجية المتناقصة للشوفان، حتى يتم الوصول إلى E، وهو ربما يكون جيدًا بنفس القدر للشوفان أو القمح؛ تمثل a وb وc وd وE أيضًا أراضي القمح، وأفضل بداية بـ a. يتم تحديد إيجار A أو B من خلال المقارنة مع أي درجة من الأرض المزروعة بالشوفان يتم زراعتها بأقل عائد، مثل E، على سبيل المثال. لذلك، إذا كانت جميع أراضي القمح مزروعة، تتم مقارنة الأرض a أو b مع E، ولكن فيما يتعلق بقدرة E على إنتاج القمح.

ومع ذلك، قد يحدث أن الطلب على أحدهما، مثل القمح على سبيل المثال، قد يفوق الطلب على الآخر، بحيث لا يشغل التربة المناسبة خصيصًا للقمح فحسب، بل يستهلك تمامًا تلك المناسبة بالتساوي لكليهما. ، وحتى التعدي على تلك التي تتكيف بشكل أفضل مع الشوفان. ولإيجاد حافز لهذا التقسيم غير المتكافئ للزراعة، يجب أن يكون القمح أغلى نسبيا، والشوفان أرخص من تكلفة إنتاجهما على الأرض المتوسطة. ويجب أن تكون قيمتها النسبية متناسبة مع تكلفة تلك النوعية من الأرض، مهما كانت، والتي يتطلب الطلب المقارن على الحبتين زراعة كل منهما. فإذا اجتمعت الزراعتان، من حالة الطلب، على أرض أكثر ملاءمة لأحدهما من الأخرى، فسيكون أحدهما أرخص والآخر أغلى بالنسبة لبعضهما البعض وللأشياء بشكل عام، مما لو كان الطلب المتناسب كانت كما افترضنا في البداية.

كما هو موضح في الرسم البياني المذكور للتو، إذا كان الطلب على القمح يجبر زراعته على الهبوط ليس فقط في الأرض E، المناسبة لأي منهما بشكل غير مبال، ولكن أيضًا أبعد من ذلك، إلى الأراضي التي لا تزال أقل تكيفًا للقمح (على الرغم من أنها أرض جيدة للشوفان)، فإن القمح يمكن دفع أحد ساقي V إلى الأسفل وإلى الأعلى إلى D، أو حتى إلى C. عندها سيتم تنظيم قيمة القمح بواسطة تكلفة الإنتاج على C، وسيتم تحديد الريع من خلال المقارنة بين إنتاجية القمح. أ، ب، وما إلى ذلك (تتجه نحو الأسفل عبر E)، مع C. سيكون سعر القمح مرتفعًا نسبيًا مقارنة بالشوفان، الذي يُزرع الآن فقط على الأراضي A، B، الأكثر ملاءمة لزراعة الشوفان، والتي تكلف إنتاجها على C أقل بكثير من D أو E.

هنا، إذن، نحصل على توضيح جديد، بطريقة مختلفة بعض الشيء، لعمل الطلب، ليس باعتباره اضطرابًا عرضيًا للقيمة، ولكن كمنظم دائم لها، مرتبطًا بتكلفة الإنتاج أو مكملاً لها.

الفصل الثالث عشر. للتجارة الدولية.

1. تكلفة الإنتاج ليست منظما للقيم الدولية. امتداد كلمة "الدولي".

من المستحيل إنتاج بعض الأشياء فيزيائيًا، إلا في ظروف معينة مثل الحرارة أو التربة أو الماء أو الغلاف الجوي. ولكن هناك العديد من الأشياء التي، على الرغم من إمكانية إنتاجها في المنزل دون صعوبة، وبأي كمية، يتم استيرادها عن بعد. والتفسير الذي سيتم تقديمه على نطاق واسع لهذا هو أن استيرادها أرخص من إنتاجها: وهذا هو السبب الحقيقي. ولكن هذا السبب نفسه يقتضي بيان سبب له. من بين شيئين يتم إنتاجهما في نفس المكان، إذا كان أحدهما أرخص من الآخر، فإن السبب هو أنه يمكن إنتاجه باستخدام عمالة ورأس مال أقل، أو بكلمة واحدة، بتكلفة أقل. فهل هذا هو السبب أيضًا بين الأشياء المنتجة في أماكن مختلفة؟ هل لا يتم استيراد الأشياء أبدًا ولكن من أماكن يمكن إنتاجها فيها بعمالة أقل (أو أقل من عنصر التكلفة الآخر، أي الوقت) مقارنة بالمكان الذي يتم إحضارها إليه؟ فهل ينطبق قانون أن القيمة الدائمة متناسبة مع تكلفة الإنتاج، على السلع المنتجة في أماكن متباعدة، كما ينطبق على السلع المنتجة في أماكن متجاورة؟

سنجد أنه لا. قد يُباع شيء ما في بعض الأحيان بسعر أرخص، وذلك من خلال إنتاجه في مكان آخر غير المكان الذي يمكن إنتاجه فيه بأقل قدر من العمل والامتناع.

وهذا لا يمكن أن يحدث بين الأماكن المتجاورة. إذا كان للضفة الشمالية لنهر التايمز ميزة على الضفة الجنوبية في إنتاج الأحذية، فلن يتم إنتاج أحذية على الجانب الجنوبي؛ كان صانعو الأحذية ينقلون أنفسهم وعواصمهم إلى الضفة الشمالية، أو كانوا سيثبتون وجودهم هناك في الأصل؛ لأنهم، لكونهم منافسين في نفس السوق مع من

هم على الجانب الشمالي، لم يتمكنوا من تعويض أنفسهم عن حرمانهم على حساب المستهلك؛ فيقع مقدارها بالكامل على أرباحهم؛ ولن يكتفوا طويلًا بربح أقل، في حين أنهم يستطيعون زيادته بمجرد عبور النهر. لكن بين الأماكن البعيدة، وخاصة بين البلدان المختلفة، قد تستمر الأرباح مختلفة؛ لأن الأشخاص لا ينقلون عادة أنفسهم أو رؤوس أموالهم إلى مكان بعيد دون دافع قوي للغاية. إذا انتقل رأس المال إلى أجزاء نائية من العالم بنفس السهولة، وبمقابل حافز بسيط، مثلما ينتقل إلى ربع آخر من المدينة نفسها، لو كان الناس ينقلون مصانعهم إلى أمريكا أو الصين كلما تمكنوا من توفير نسبة صغيرة من نفقاتهم. وبواسطته ستكون الأرباح متشابهة (أو معادلة) في جميع أنحاء العالم، وسيتم إنتاج كل الأشياء في الأماكن التي ينتجها فيها نفس العمل ورأس المال بأكبر كمية وبأفضل جودة. ويمكن ملاحظة ميل، حتى الآن، نحو مثل هذه الحالة من الأشياء: حيث يصبح رأس المال عالميًا أكثر فأكثر؛ إن التشابه في الأخلاق والمؤسسات أكبر بكثير مما كان عليه من قبل، كما أن اغتراب المشاعر أقل بكثير بين البلدان الأكثر تحضرًا، لدرجة أن السكان ورأس المال ينتقلون الآن من أحد تلك البلدان إلى آخر بإغراءات أقل بكثير مما كانت عليه من قبل. ولكن لا تزال هناك اختلافات غير عادية، سواء في الأجور أو الأرباح، بين مختلف أنحاء العالم.

وبالتالي، بين جميع الأماكن البعيدة إلى حد ما، ولكن بشكل خاص بين البلدان المختلفة (سواء كانت تحت نفس الحكومة العليا أم لا)، قد توجد تفاوتات كبيرة في العائد على العمل ورأس المال، دون التسبب في انتقالهما من مكان إلى آخر. أخرى بكميات كافية لتسوية تلك التفاوتات. إن رأس المال الذي ينتمي إلى بلد ما سيبقى، إلى حد كبير، في البلد، حتى لو لم يكن هناك طريقة لاستخدامه بحيث لا يكون أكثر إنتاجية في مكان آخر. ومع ذلك، فحتى الدولة التي تمر بهذه الظروف يمكنها، وربما ستواصل التجارة مع دول أخرى. كانت ستصدر سلعًا من نوع ما، حتى إلى الأماكن التي يمكن أن تصنعها بعمالة أقل من نفسها؛ لأن تلك البلدان، إذا افترضت أنها

تتمتع بميزة عليها في جميع المنتجات، ستكون لها ميزة أكبر في بعض الأشياء منها في أشياء أخرى، وستجد أن من مصلحتها استيراد السلع التي تكون ميزتها فيها أقل ما يمكن أن تستخدمه أكثر. من عملهم ورأس المال على تلك التي كان أعظم.

قد يبدو أن هناك حاجة إلى نظرية خاصة للقيمة بالنسبة للتجارة الدولية، مقارنة بالتجارة المحلية، وذلك لسبب خاص وهو أنه في التجارة الدولية لا توجد حرية حركة العمالة ورأس المال من بلد تجاري إلى آخر. ولكننا سنرى أنه ليست هناك حاجة إلى نظرية جديدة. وكما أشار من قبل،[258] يتم تبادل السلع فيما بينها بتكاليفها النسبية حيثما توجد تلك المنافسة الحرة التي تضمن سهولة حركة العمل ورأس المال. لقد كان من المفترض عادة أن رأس المال والعمالة يتحركان بحرية بين أجزاء مختلفة من نفس البلد، ولكن ليس بين البلدان المختلفة.

ومع ذلك، لا يتفق مع الحقائق. لقد رأينا أن هناك مجموعات صناعية غير متنافسة داخل نفس الدولة. ويشير السيد ميل هنا، بطريقة واضحة، إلى ذلك عندما يتحدث عن "الأماكن البعيدة". ولذلك، تمت الإضافة إلى عرض السيد ميل الذي قدمه السيد كيرنز:هو أن كلمة "دولي" (في حالة عدم وجود مصطلح أفضل) ينبغي أن تنطبق على تلك الظروف إما داخل بلد ما، أو بين بلدين، والتي، بسبب عدم التنقل الفعلي للعمالة ورأس المال من مهنة إلى أخرى، توفر التدخل الكبير في المنافسة الصناعية. العوائق التي تعترض حرية حركة العمالة ورأس المال والتي تنتج الظروف التي تسمى "دولية" هي: 1. "المسافة الجغرافية؛ 2. اختلاف المؤسسات السياسية؛ 3. الاختلاف في اللغة والدين والعادات الاجتماعية، باختصار، في أشكال الحضارة. توجد هذه الاختلافات بين ولاية ماين ومونتانا.

أو حتى بين ولايتين متجاورتين، أوهايو وكنتاكي، إحداهما ولاية حرة والأخرى ولاية عبيد قديمة. ولم يتحرك العمل ورأس المال في الماضي بحرية حتى عبر خط ماسون وديكسون. ومن ثم، لا توجد معاملة للتجارة الدولية والقيم بشكل منفصل عن قوانين القيمة الموضوعة بالفعل فيما يتعلق بالمجموعات غير المتنافسة، حيث لا توجد أيضًا منافسة حرة بين جميع المجموعات الصناعية داخل البلد.

2. تبادل السلع بين الأماكن البعيدة التي تحددها الاختلافات ليس في تكاليف الإنتاج المطلقة، ولكن في تكاليف الإنتاج المقارنة.

وكما قلت في مكان آخر[260]بعد ريكاردو (المفكر الذي بذل قصارى جهده لتوضيح هذا الموضوع)،[261]"ليس الفرق في التكلفة المطلقة للإنتاج هو الذي يحدد التبادل، بل الفرق في التكلفة المقارنة. وقد يكون من مصلحتنا أن نستورد الحديد من السويد مقابل القطن، على الرغم من أن مناجم إنجلترا ومصانعها يجب أن تكون أكثر إنتاجية من مناجم السويد؛ لأنه إذا كان لدينا ميزة النصف في القطن، وميزة الربع

فقط في الحديد، ويمكننا بيع أقطاننا إلى السويد بالسعر الذي يجب على السويد أن تدفعه مقابلها إذا أنتجتها بنفسها، فيجب أن نحصل على الحديد الخاص بنا ميزة [على السويد] هي النصف، وكذلك أقطاننا.

في كثير من الأحيان، من خلال التجارة مع الأجانب، يمكننا الحصول على سلعهم بتكلفة أقل من العمالة ورأس المال مما تكلفه للأجانب أنفسهم. ولا تزال الصفقة مفيدة للأجنبي، لأن السلعة التي يتلقاها في المقابل، على الرغم من أنها كلفتنا أقل، كانت ستكلفه أكثر.»

ويمكن توضيح ذلك على النحو التالي:

السويد.	انجلترا.	المقالات متبادلة.
15 يوم عمل ينتج x ياردة.	10 أيام عمل تنتج × ياردة.	قطن.
15 يوم عمل ينتج ywts.	12 يوم عمل ينتج ywts.	حديد.

تتمتع إنجلترا هنا بالميزة على السويد في كل من القطن والحديد، حيث يمكنها إنتاج x ياردة من القطن في عشرة أيام عمل إلى خمسة عشر يومًا في السويد، وy cts. من الحديد في اثني عشر يومًا من العمل إلى خمسة عشر يومًا في السويد. السفينة التي تحمل × ياردات من القطن إلى السويد، وهناك تستبدلها، كما قد يحدث، بـ y cts. من الحديد، يعيد إلى إنجلترا ما كان يكلف السويد خمسة عشر يومًا من العمل، في حين أن القطن الذي تم شراء الحديد منه لا يكلف إنجلترا سوى عشرة أيام عمل. وهكذا حصلت إنجلترا أيضًا على حديدها بميزة على السويد بنصف عمل عشرة أيام؛ ومع ذلك، كانت إنجلترا تتمتع بميزة مطلقة على السويد في الحديد بكمية أقل (أي ربع عمل اثني عشر يومًا).

يجب أن نفهم بوضوح أنه بالفرق في التكلفة المقارنة نعني الفرق في التكلفة المقارنة لإنتاج مادتين أو أكثر في نفس البلد، وليس الفرق في تكلفة نفس السلعة في البلدان التجارية المختلفة. في هذا المثال، على سبيل المثال، فإن الفرق في التكاليف المقارنة لكل من القطن والحديد في إنجلترا (وليس اختلاف تكاليف القطن في إنجلترا والسويد) هو الذي يعطي سبب وجود التجارة الخارجية.

ولتوضيح الحالات التي لا يتم فيها تبادل السلع، وتلك التي سيتم فيها التبادل، بين بلدين، يمكن الافتراض بأن الولايات المتحدة تتمتع بميزة على إنجلترا في إنتاج كل من الحديد والذرة. قد نفترض أولاً أن الميزة متساوية في كلتا السلعتين؛ الحديد والذرة، وكلاهما يتطلب 100 يوم عمل في الولايات المتحدة، ويتطلب كل 150 يوم عمل في إنجلترا. ويترتب على ذلك أن حديد 150 يوم عمل في إنجلترا، إذا أُرسل إلى الولايات المتحدة، سيكون مساويا لحديد 100 يوم عمل في الولايات المتحدة؛ فإذا تم استبدالها بالذرة، فإنها ستستبدل بذرة عمل 100 يوم فقط. لكن الذرة اللازمة لعمل 100 يوم في الولايات المتحدة كان من المفترض أن تكون مساوية لكمية عمل 150 يوم في إنجلترا.

ومن ثم، فمع 150 يومًا من العمل في الحديد، لن تحصل إنجلترا إلا على قدر من الذرة في الولايات المتحدة بقدر ما يمكنها الحصول عليه من خلال 150 يومًا من العمل في المنزل؛ وستتحمل، عند استيرادها، تكلفة النقل أيضًا. في هذه الظروف لن يتم أي تبادل. في هذه الحالة، كان من المفترض أن تكون التكاليف المقارنة للمادتين في إنجلترا والولايات المتحدة هي نفسها، على الرغم من اختلاف التكاليف المطلقة؛ وعلى هذا الافتراض نرى أنه لن يتم توفير العمالة في أي من البلدين من خلال حصر صناعتها في أحد الإنتاجين واستيراد الآخر.

والأمر خلاف ذلك عندما تكون التكاليف المقارنة وليس فقط [ص 382] تختلف التكاليف المطلقة للمادتين في البلدين. إذا كان الحديد المنتج بـ 100 يوم عمل في

الولايات المتحدة قد تم إنتاجه بـ 150 يوم عمل في إنجلترا، فإن الذرة التي تم إنتاجها في الولايات المتحدة بـ 100 يوم عمل لا يمكن إنتاجها في إنجلترا بأقل من 200 يوم عمل. العمل، سينشأ على الفور دافع مناسب للتبادل.

باستخدام كمية الحديد التي أنتجتها إنجلترا بـ 150 يوم عمل، ستتمكن من شراء كمية من الذرة في الولايات المتحدة تعادل ما تم إنتاجه هناك بـ 100 يوم عمل؛ لكن الكمية التي تم إنتاجها هناك بـ 100 يوم عمل ستكون كبيرة مثل الكمية المنتجة في إنجلترا بـ 200 يوم عمل. ومن ثم، فمن خلال استيراد الذرة من الولايات المتحدة ودفع ثمنها بالحديد، تحصل إنجلترا مقابل 150 يومًا من العمل على ما كان سيكلفها لولا ذلك 200 يوم، مما يوفر 50 يومًا من العمل في كل تكرار للمعاملة؛ وليس مجرد إنقاذ لإنجلترا، بل إنقاذًا مطلقًا؛ لأنه لا يتم الحصول عليه على حساب الولايات المتحدة، التي اشترت الحديد، بالذرة التي كلفتها 100 يوم عمل، الذي لو تم إنتاجه في المنزل، لكان يكلفها نفس الشيء.

وبالتالي فإن الولايات المتحدة، على هذا الافتراض، لن تخسر شيئاً؛ لكنها أيضًا لا تستمد أي فائدة من التجارة، حيث أن الحديد المستورد يكلفها بقدر ما لو كان مصنوعًا في المنزل. لتمكين الولايات المتحدة من كسب أي شيء عن طريق التبادل، يجب أن يتم تقليل شيء ما من مكاسب إنجلترا: يجب أن تكون الذرة المنتجة في الولايات المتحدة بواسطة 100 يوم عمل قادرة على شراء من إنجلترا حديدًا أكثر مما تستطيع الولايات المتحدة إنتاجه بواسطة التبادل.

هذا القدر من العمل؛ وبالتالي، فإن إنجلترا تحصل على الذرة التي كانت ستكلفها 200 يوم بتكلفة تتجاوز 150 يومًا، وإن كانت أقل من 200 يوم عمل، أكثر مما يمكن أن تنتجه إنجلترا في 150 يومًا من العمل. وبالتالي، لم تعد إنجلترا تربح كل العمل الذي يتم حفظهما معًا عن طريق التداول مع بعضهما البعض.

يمكن توضيح الحالة التي ستستفيد فيها كل من إنجلترا والولايات المتحدة من التجارة بإيجاز:

انجلترا.	الولايات المتحدة.	المقالات متبادلة.
200 يوم عمل ينتج × حافلة.	100 يوم عمل ينتج × حافلة.	حبوب ذرة.
150 يوم عمل ينتج طنًا.	125 يوم عمل ينتج طنًا.	حديد.

يمكن للسفينة التي تحمل x بوشل من الذرة من الولايات المتحدة إلى إنجلترا أن تستبدلها بما لا يقل عن y طن من الحديد (يكلف إنجلترا 150 يوم عمل، حيث أن x بوشل في إنجلترا سيكلف 200 يوم عمل)، وإعادته إلى الوطن ، مما يكسب الولايات المتحدة الفارق بين 100 يوم عمل في الذرة، مدفوعة الأجر مقابل طن من الحديد، و125 يومًا التي كانت ستتكلفها هنا لو تم إنتاج الحديد في المنزل.

وفي هذه الحالة تتمتع الولايات المتحدة بميزة على إنجلترا في كل من الذرة والحديد، ولكن التجارة الدولية سوف تنشأ مع ذلك، لأن الولايات المتحدة ستجني مكاسب بسبب انخفاض تكلفة الذرة مقارنة بتكلفة الحديد. ميزتنا النسبية هي في الذرة. كما أن إنجلترا، بإرسالها إلى الولايات المتحدة أطنانًا من الحديد، تحصل في المقابل على x بوشل من الذرة. إن إنتاج الذرة بنفسها كان سيكلفها 200 يوم عمل، لكنها اشترت تلك الذرة مقابل 150 يوم عمل فقط أنفقتها على الحديد. الميزة النسبية لإنجلترا تكمن في الحديد. عندها سوف يكسب كلا البلدين.

السيد بوين[263]يعطي مثالاً للتجارة الدولية حيث تتمتع دولة واحدة بالميزة في كل من السلعتين اللتين تدخلان في البورصة: "يمكن لسكان بربادوس، المفضلين بمناخهم الاستوائي وتربتهم الخصبة، توفير المؤن بسعر أرخص مما نستطيع في

الولايات المتحدة. ومع ذلك، تشتري بربادوس كل مؤنها تقريبًا من هذا البلد. لماذا هذا؟ لأنه على الرغم من أن بربادوس تتمتع بميزة علينا في القدرة على توفير المؤن بتكلفة رخيصة، إلا أنها تتمتع بميزة أكبر علينا في قدرتها على إنتاج السكر ودبس السكر. فإن كان لها فضل الربع في زيادة المؤن، فلها فضل النصف في المنتجات الاستوائية حصرا؛ ومن الأفضل لها أن تستخدم كل عملها ورأس مالها في فرع الإنتاج الذي تكون فيه ميزتها أكبر. يمكنها بالتالي، من خلال التجارة معنا، الحصول على الخبز واللحوم بتكلفة أقل من العمل ورأس المال مما نكلفه أنفسنا. على سبيل المثال، إذا كان برميل الدقيق يكلف عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة وثمانية أيام عمل فقط في بربادوس، فلا يزال بإمكان شعب بربادوس شراء الدقيق من هذا البلد بشكل مربح، إذا كان بإمكانهم دفع ثمنه. مع السكر الذي لم يكلفهم سوى ستة أيام عمل؛ ويمكن لشعب هذا البلد أن يبيعوا لهم الدقيق، أو يشتروا منهم السكر بشكل مربح، بشرط أن يكلف السكر، إذا تم رفعه في الولايات المتحدة، أحد عشر يومًا من العمل.... تحصل الولايات المتحدة على السكر، وهو ما سيكلفه كلفهم عمل أحد عشر يومًا بدفع ثمنه بالدقيق الذي لا يكلفهم سوى عشرة أيام. تحصل بربادوس على الدقيق، الذي كان سيكلفها عمل ثمانية أيام، عن طريق دفع ثمنه بالسكر الذي يكلفها ستة أيام فقط. فإذا أنتجت بربادوس كلتا السلعتين بسهولة أكبر، ولكن أكبر بنفس الدرجة بالضبط، فلن يكون هناك أي دافع للتبادل.

ومع ذلك، يمكن القول أنه من الناحية العملية، لا يوجد رجل أعمال يأخذ في الاعتبار مسألة "التكلفة النسبية" عند شحن البضائع إلى الخارج؛ كل ما يفكر فيه هو ما إذا كان السعر هنا، على سبيل المثال، أقل مما هو عليه في لندن. ومع ذلك، فإن حقيقة انخفاض الأسعار هنا تعني أن الذهب ذو قيمة عالية مقارنة بالسلعة المعطاة؛ بينما في لندن، إذا كان سيتم إعادة الأموال نقدًا، وإذا كانت الأسعار مرتفعة هناك، فهذا يعني أن الذهب هناك أقل قيمة مقارنة بالسلع الأساسية، وبالتالي فإن الذهب هو أرخص سلعة يتم إرسالها إلى الولايات المتحدة.

ومن ثم فإن هذا المبدأ ينطبق على الذهب أو المعادن الثمينة كما ينطبق على السلع الأخرى.[264] ويمكن ذكر ذلك باللغة التالية للسيد كيرنز: "إن الشرط المباشر الذي يحدد التبادل الدولي هو حالة الأسعار المقارنة في البلدان المتبادلة فيما يتعلق بالسلع التي تشكل موضوع التجارة. لكن الأسعار المقارنة ضمن حدود كل بلد يتم تحديدها من خلال مبدأين متميزين - ضمن نطاق المنافسة الصناعية الفعالة، من خلال تكلفة الإنتاج؛ خارج هذا النطاق، من خلال الطلب المتبادل.

3. تتمثل الفوائد المباشرة للتجارة في زيادة كفاءة القوى الإنتاجية في العالم.

ومن هذا العرض ندرك ما هو منفعة التبادل الدولي، أو بكلمات أخرى، التجارة الخارجية. وبغض النظر عن تمكين البلدان من الحصول على السلع التي لا تستطيع هي نفسها إنتاجها على الإطلاق، فإن ميزتها تتمثل في توظيف أكثر كفاءة للقوى المنتجة في العالم. إذا حاول بلدان يتاجران معًا، بقدر الإمكان ماديًا، أن ينتجا لأنفسهما ما يستوردانه الآن من بعضهما البعض، فإن العمالة ورأس المال في البلدين لن يكونا منتجين للغاية، ولن يكون البلدان معًا يحصلون من صناعتهم على كمية كبيرة من السلع، مثلما يحدث عندما يستخدم كل منهم نفسه في إنتاج الأشياء التي يكون عمله فيها أكثر كفاءة نسبيًا، سواء لنفسه أو للآخر. إن الإضافة التي يتم إجراؤها على هذا النحو إلى إنتاج الاثنين معًا تشكل ميزة التجارة.

من الممكن أن يكون أحد البلدين أدنى تمامًا من الآخر من حيث القدرات الإنتاجية، ويمكن استخدام عمالته ورأس ماله لتحقيق أكبر فائدة من خلال نقلهما جسديًا إلى الآخر. إن العمالة ورأس المال الذي تم إنفاقه لجعل هولندا صالحة للسكن كان من الممكن أن تنتج عائدًا أكبر بكثير إذا تم نقلها إلى أمريكا أو أيرلندا. سيكون إنتاج العالم كله أكبر، أو العمل أقل، مما هو عليه، إذا تم إنتاج كل شيء حيث توجد أكبر

تسهيلات مطلقة لإنتاجه. لكن الدول، على الأقل في العصر الحديث، لا تهاجر بشكل جماعي؛ وبينما تبقى قوة العمل ورأس المال في بلد ما في البلاد، فإنهما يتم توظيفهما بشكل مفيد للغاية في إنتاج الأشياء التي تقع فيها تحت أقل قدر من الحرمان، للأسواق الخارجية وكذلك لأسواقها الخاصة، إذا لم يكن هناك أي شيء فيها. أنها تمتلك ميزة.

إن الأساس الأساسي الذي تقوم عليه كل التجارة، أو كل تبادل السلع، هو تقسيم العمل، أو الفصل بين الوظائف. وبعيداً عن المكاسب العادية الناجمة عن تقسيم العمل، والتي تنشأ عن زيادة البراعة، هناك مكاسب تنشأ عن تنمية "القدرات أو الموارد الخاصة التي يمتلكها أفراد أو مناطق معينة". تتحدث التبادلات الدولية بشكل رئيسي عن المزايا الخاصة التي توفرها مناطق معينة لدعم صناعات معينة.

"الحالة الوحيدة، في الواقع، التي تلعب فيها القدرات الشخصية دورًا كبيرًا في تجارة الأمم، هي عندما تحتل الأمم المعنية درجات مختلفة في سلم الحضارة.... المثال الأكثر وضوحًا الذي شهده العالم على الإطلاق للتجارة الخارجية إن ما تحدده الصفات الشخصية الخاصة لأولئك المنخرطين في الخدمة هو ما قدمته الولايات الجنوبية للاتحاد الأمريكي قبل إلغاء العبودية.

وكان تأثير تلك المؤسسة هو إعطاء طابع صناعي متميز للغاية للسكان العاملين في تلك الولايات، وهو ما لم يكن مناسبًا لهم لجميع المهن باستثناء عدد محدود جدًا من المهن، ولكنه منحهم بعض اللياقة الخاصة لهذه المهن. وبالتالي، تحولت صناعة البلاد بأكملها تقريبًا إلى إنتاج مادتين أو ثلاث سلع خام، حيث تبين أن صناعة العبيد فعالة؛ وقد تم استخدامها، من خلال التبادل مع البلدان الأجنبية، كوسيلة لتزويد السكان بجميع المتطلبات الأخرى... ومع ذلك، يبدو بشكل عام أن هذا السبب [القدرات الشخصية] لا يذهب إلى حد كبير في التجارة الدولية."

باختصار، التجارة الدولية ليست سوى امتداد لمبدأ تقسيم العمل؛ والمكاسب الناتجة عن زيادة الإنتاجية، الناتجة عن الأخيرة، هي نفسها تمامًا مثل تلك الناتجة عن الأولى.

4. لا في منفذ للصادرات، ولا في مكاسب التجار.

ووفقا للمبدأ المذكور الآن، فإن الميزة المباشرة الوحيدة للتجارة الخارجية تكمن في الواردات. تحصل الدولة على أشياء لم يكن بإمكانها إنتاجها على الإطلاق، أو لا بد أنها أنتجتها بتكلفة أكبر من رأس المال والعمالة من تكلفة الأشياء التي تصدرها لدفع ثمنها. وهكذا تحصل على عرض أكثر وفرة من السلع التي تريدها، مقابل نفس العمل ورأس المال؛ أو نفس العرض، مقابل عمالة ورأس مال أقل، مع ترك الفائض متاحًا لإنتاج أشياء أخرى. وتتجاهل النظرية المبتذلة هذه المنفعة، وتعتبر أن ميزة التجارة تكمن في الصادرات: وكأن ما يحصل عليه بلد ما، وليس ما يتنازل عنه، من خلال تجارته الخارجية، هو الذي من المفترض أن يشكل مكسبًا له. إن السوق الموسعة لمنتجاتها – والاستهلاك الوفير لبضائعها – وتنفيس فائضها – هي العبارات التي جرت العادة من خلالها على تحديد استخدامات وتوصيات التجارة مع البلدان الأجنبية. هذه الفكرة واضحة عندما نأخذ في الاعتبار أن مؤلفي وقادة الرأي في المسائل التجارية كانوا دائمًا حتى الآن طبقة البيع.

إنها في الحقيقة بقايا باقية من النظرية التجارية، والتي بموجبها يكون المال هو الثروة الوحيدة، أو بيع، أو بعبارة أخرى، تبادل السلع مقابل المال، كان (بالنسبة للبلدان التي لا تملك مناجم خاصة بها) هو الطريقة الوحيدة للنمو. وكان استيراد البضائع، أي التخلي عن المال، يُنتقص كثيرًا من المنفعة.

إن فكرة أن المال وحده هو الثروة قد انتهت منذ فترة طويلة، ولكنها تركت وراءها الكثير من ذريتها. كانت نظرية آدم سميث حول فائدة التجارة الخارجية هي أنها توفر

منفذًا لفائض الإنتاج في بلد ما، وتمكن جزءًا من رأس مال البلد من استبدال نفسه بربح. يبدو أن عبارة "فائض الإنتاج" تشير ضمنًا إلى أن الدولة تخضع لنوع ما من ضرورة إنتاج الذرة أو القماش الذي تصدره؛ بحيث أن الجزء الذي لا يستهلكه بنفسه، إذا لم يكن مرغوبًا فيه واستهلك في مكان آخر، إما أن يتم إنتاجه في نفايات محض، أو، إذا لم يتم إنتاجه، فإن الجزء المقابل من رأس المال سيظل خاملاً، وكتلة الإنتاج في العالم سوف تتضاءل البلاد إلى هذا الحد. أي من هذه الافتراضات سيكون خاطئا تماما. تنتج الدولة سلعة قابلة للتصدير بما يتجاوز احتياجاتها الخاصة ليس بسبب ضرورة متأصلة، ولكن باعتبارها أرخص وسيلة لتزويد نفسها بأشياء أخرى. وإذا مُنعت من تصدير هذا الفائض، فإنها تتوقف عن إنتاجه، ولن تعود تستورد أي شيء، لعدم قدرتها على إعطاء ما يعادله؛ لكن العمل ورأس المال الذي تم توظيفه في الإنتاج بهدف التصدير سوف يجد وظيفة في إنتاج تلك الأشياء المرغوبة التي تم جلبها سابقًا من الخارج؛ أو، إذا لم يكن بالإمكان إنتاج بعضها، إنتاج بدائل لها. وبطبيعة الحال، سيتم إنتاج هذه السلع بتكلفة أكبر من تكلفة الأشياء التي تم شراؤها من قبل من بلدان أجنبية.

لكن قيمة وسعر السلع سوف يرتفعان بشكل متناسب؛ وسيتم استبدال رأس المال بالربح العادي من العائدات، تمامًا كما حدث عند استخدامه في الإنتاج للسوق الأجنبية. الخاسرون الوحيدون (بعد الإزعاج المؤقت الناجم عن التغيير) سيكونون مستهلكي السلع المستوردة حتى الآن، والذين سيضطرون إما إلى الاستغناء عنها، أو استهلاك شيء لا يحبونه أيضًا بدلاً منها، أو دفع غرامة. ارتفاع الأسعار بالنسبة لهم من ذي قبل.

إذا قيل إن رأس المال المستخدم الآن في التجارة الخارجية لم يتمكن من العثور على عمل في إمداد السوق المحلية، فقد أجيب بأن هذه مغالطة الإفراط في الإنتاج العام، التي تمت مناقشتها في الفصل السابق؛ لكن الأمر في هذه الحالة بالذات واضح للغاية

بحيث لا يتطلب اللجوء إلى أي نظرية عامة. نحن لا نرى فقط أن رأس مال التاجر سيجد عملاً، بل نرى أي عمل. وسيتم خلق فرص عمل مساوية لتلك التي سيتم أخذها. ويتوقف التصدير، ويتوقف الاستيراد بقيمة مساوية أيضًا، وسيكون كل ذلك الجزء من دخل البلد الذي أنفق على السلع المستوردة جاهزًا للإنفاق على نفس الأشياء المنتجة في الداخل، أو على أشياء أخرى بدلاً منها. إن التجارة هي في الواقع وسيلة لتخفيض تكلفة الإنتاج؛ وفي جميع هذه الحالات يكون المستهلك هو الشخص المستفيد في النهاية؛ فالتاجر في النهاية متأكد من حصوله على ربحه، سواء حصل المشتري مقابل ماله على الكثير أو القليل.

*المحادثة الإلكترونية*إذا كان لأي سبب من الأسباب، مثل إلغاء الرسوم الجمركية، سحب رأس المال من إنتاج المواد المستهلكة في الداخل، ويجب أن تحل السلع المستوردة محلها بالكامل، فإن استيراد السلع الأجنبية في حد ذاته يعني ضمنا زيادة الإنتاج المقابل. الجاري في هذا البلد لدفع ثمن البضائع المستوردة. وهكذا فإن رأس المال الذي تم طرده من العمالة في صناعة لا نتمتع فيها بميزة نسبية (عندما أصبحت المنافسة حرة) سوف يتم توظيفه بالضرورة في الصناعات التي نتمتع فيها بميزة، وسوف نقوم بتوريدها - وسيكون رأس المال المحول هو الوسيلة الوحيدة التوريد – السلع التي سيتم إرسالها إلى الخارج لدفع ثمن تلك التي يفترض أنها مستوردة الآن، ولكنها كانت تُنتج في الداخل في السابق. والنتيجة هي إنتاجية أكبر للصناعة، وبالتالي مبلغ أكبر يمكن من خلاله مكافأة العمل ورأس المال. عندما يترك رأس المال، غير المقيد بالدعم الاصطناعي، عملاً واحدًا غير مربح، فهذا يعني أن هذا التوظيف هو بطبيعة الحال، وفي حد ذاته، أقل إنتاجية من التشغيل المعتاد للصناعات الأخرى في البلاد، وبالتالي أقل ربحية لكل من العمل ورأس المال من العمل. غالبية المهن الأخرى.

5. الفوائد غير المباشرة للتجارة والاقتصادية والأخلاقية؛ لا يزال أكبر من المباشر.

هذه إذن هي الميزة الاقتصادية المباشرة للتجارة الخارجية. ولكن هناك، علاوة على ذلك، تأثيرات غير مباشرة، يجب أن نحسبها كفوائد ذات مرتبة عالية. (1) الأول هو ميل كل امتداد للسوق إلى تحسين عمليات الإنتاج. يمكن للدولة التي تنتج لسوق أكبر من سوقها أن تطبق تقسيمًا أوسع للعمل، ويمكنها الاستفادة بشكل أكبر من الآلات، ومن المرجح أن تقوم باختراعات وتحسينات في عمليات الإنتاج. إن كل ما يتسبب في إنتاج كمية أكبر من أي شيء في نفس المكان يؤدي إلى الزيادة العامة في القوى الإنتاجية في العالم. هناك (2) اعتبار آخر ينطبق بشكل أساسي على مرحلة مبكرة من التقدم الصناعي. إن فتح التجارة الخارجية، من خلال تعريفهم بأشياء جديدة، أو إغرائهم باقتناء أشياء لم يظنوا من قبل أنه يمكن تحقيقها بشكل أسهل، يؤدي أحيانًا إلى نوع من الثورة الصناعية في بلد كانت موارده غير متطورة في السابق بسبب الافتقار إلى الموارد. الطاقة والطموح في الناس. حث أولئك الذين كانوا راضين عن وسائل الراحة الضئيلة والقليل من العمل على العمل بجد أكبر من أجل إرضاء أذواقهم الجديدة، وحتى توفير رأس المال وتجميعه، من أجل إشباع تلك الأذواق بشكل أكثر اكتمالًا في وقت لاحق.

لكن (3) المزايا الاقتصادية للتجارة تفوقها أهمية آثارها الفكرية والأخلاقية. من الصعب المبالغة في تقدير قيمة وضع البشر، في ظل الحالة المتدنية الحالية للتطور البشري، على اتصال بأشخاص يختلفون عنهم، ومع أنماط تفكير وعمل تختلف عن تلك التي يعرفونها. وأصبحت التجارة الآن، كما كانت الحرب في السابق، المصدر الرئيسي لهذا الاتصال. لقد كان مثل هذا التواصل دائمًا، ولا يزال في عصرنا الحالي، أحد المصادر الأساسية للتقدم. وأخيرا، (4) علمت التجارة الأمم أولا أن ترى بحسن نية ثروة ورخاء بعضها البعض. في السابق، كان الوطني، ما لم يكن متقدمًا في الثقافة بدرجة كافية ليشعر بالعالم كوطنه، يتمنى أن تكون جميع البلدان ضعيفة وفقيرة وسيئة الحكم باستثناء بلده: فهو الآن يرى في ثرواتها وتقدمها مصدرًا مباشرًا للثروة والرخاء. التقدم إلى بلده. إن التجارة هي التي تجعل الحرب أمراً عفا عليه الزمن

بسرعة، من خلال تعزيز ومضاعفة المصالح الشخصية التي تتعارض معها بشكل طبيعي. ويمكن القول دون مبالغة أن النطاق الكبير والزيادة السريعة للتجارة الدولية، باعتبارها الضمانة الرئيسية للسلام في العالم، هي الضمان الدائم الكبير للتقدم المستمر للأفكار والمؤسسات وطبيعة العالم. الجنس البشري.

الفصل الرابع عشر. للقيم الدولية.

1. تعتمد قيم البضائع المستوردة على شروط التبادل الدولي.

إن قيم السلع المنتجة في نفس المكان، أو في أماكن متجاورة بما فيه الكفاية بحيث يتحرك رأس المال فيما بينها بحرية – ولنقل، من أجل التبسيط، السلع المنتجة في نفس البلد – تعتمد (بصرف النظر عن التقلبات المؤقتة) على تكاليف إنتاجها. لكن قيمة السلعة التي يتم جلبها من مكان بعيد، وخاصة من بلد أجنبي، لا تعتمد على تكلفة إنتاجها في المكان الذي تأتي منه. وعلى ماذا يعتمد إذن؟ إن قيمة الشيء في أي مكان تعتمد على تكلفة اقتنائه في ذلك المكان؛ والتي تعني، في حالة السلعة المستوردة، تكلفة إنتاج الشيء الذي يتم تصديره لدفع ثمنه.

إذا، إذن، إذا استوردت الولايات المتحدة النبيذ من إسبانيا، معطيةً مقابل كل أنبوب من النبيذ حزمة من القماش، فإن القيمة التبادلية لأنبوب من النبيذ في الولايات المتحدة لن تعتمد على تكلفة إنتاج النبيذ في إسبانيا ولكن على أساس تكلفة إنتاج القماش في الولايات المتحدة. على الرغم من أن النبيذ قد يكلف في إسبانيا ما يعادل عشرة أيام عمل فقط، ومع ذلك، إذا كانت تكلفة القماش في الولايات المتحدة عشرين يومًا من العمل، فإن النبيذ، عند جلبه إلى الولايات المتحدة، سيتم استبداله

بإنتاج عشرين يومًا العمالة الأمريكية، بالإضافة إلى تكلفة النقل، بما في ذلك الربح المعتاد على رأس مال المستورد خلال فترة احتجازه وحجبه عن الوظائف الأخرى.[268]

إذن، فإن قيمة السلعة الأجنبية، في أي بلد، تعتمد على كمية الإنتاج المحلي التي يجب أن تُعطى للبلد الأجنبي في مقابلها. وبعبارة أخرى، تعتمد قيم السلع الأجنبية على شروط التبادل الدولي. وعلى ماذا يعتمد هؤلاء إذن؟ ما هو الشيء الذي، في هذه الحالة المفترضة، الذي يتسبب في استبدال أنبوب من النبيذ من إسبانيا مع الولايات المتحدة مقابل تلك الكمية من القماش بالضبط؟ لقد رأينا أن هذه ليست تكلفة إنتاجهم. إذا كان القماش والنبيذ كلاهما مصنوعين في إسبانيا، فسيتم تبادلهما بتكلفة إنتاجهما في إسبانيا؛ إذا تم تصنيعهما في الولايات المتحدة، فمن المحتمل أن يتم تبادلهما بتكلفة إنتاجهما في الولايات المتحدة: لكن كل القماش المصنوع في الولايات المتحدة، وجميع النبيذ في إسبانيا، يخضعان لظروف لا تتحملها. لقد قررنا بالفعل أن قانون تكلفة الإنتاج لا ينطبق. وبناءً على ذلك، يجب علينا، كما فعلنا من قبل في موقف محرج مماثل، أن نعود إلى قانون سابق، وهو قانون العرض والطلب؛ وفي هذا سنجد مرة أخرى حل الصعوبة التي نواجهها.

2. لا تعتمد قيمة السلع الأجنبية على تكلفة الإنتاج، بل على الطلب والعرض المتبادلين.

وقد سبق أن أوضحنا أن الشروط تسمى. "الدولية" هي تلك، إما داخل الدولة، أو تلك الموجودة بين دولتين منفصلتين، والتي تمنع حرية حركة العمل ورأس المال من مجموعة من الصناعات إلى أخرى، أو من منطقة إلى أخرى بعيدة. وحتى لو كان من الممكن جعل القماش الصوفي أرخص في إنجلترا منه في الولايات المتحدة، فإننا نعلم أنه لن يغادر رأس المال ولا العمالة الولايات المتحدة بسهولة إلى إنجلترا، على الرغم من أنه قد ينتقل من رود آيلاند إلى ماساتشوستس تحت إغراءات مماثلة. إذا

كان من الممكن صنع الأحذية في بروفيدنس بمزايا أقل مما كانت عليه في لين، فإن صناعة الأحذية ستأتي إلى لين؛ لكن هذا لا يعني أن صناعة الأحذية الإنجليزية ستأتي إلى لين، حتى لو كانت مزايا الأخيرة أكبر من تلك الموجودة في إنجلترا. إذا لم تكن هناك عقبة أمام حرية حركة العمالة ورأس المال بين الأماكن أو المهن، وإذا كان مكان ما أو مهنة ما قادرة على الإنتاج بتكلفة أقل من مكان أو مهنة أخرى، فستكون هناك هجرة لأدوات الإنتاج. وبما أنه لا توجد حرية حركة العمالة ورأس المال بين بلد وآخر، فإن البلدين يقفان في نفس العلاقة التي تربط بين "مجموعتين غير متنافستين" داخل نفس البلد، كما سبق شرحه. عندما يتم استيعاب هذه الحقيقة بشكل كامل، يصبح موضوع القيم الدولية بسيطًا للغاية. وهو لا يختلف عن مسألة تلك القيم المحلية التي وجدنا لها[269]أن الاعتماد على تكلفة الإنتاج لن يستمر، لكن قيمها محكومة بالعرض والطلب المتبادل.

وينبغي لفت الانتباه إلى الطبيعة الحقيقية للتحقيق الحالي. وليس هنا سؤال عن أسباب التجارة الدولية بين بلدين: لقد تم تناول ذلك في الفصل السابق، وتبين أنه اختلاف في التكلفة المقارنة. والسؤال الآن هو سؤال يتعلق بالقيمة التبادلية، أي ما هي كمية السلع الأخرى التي يمكن لسلعة معينة تبادلها. من المفترض أن تكون أسباب التجارة موجودة؛ لكننا نريد الآن أن نعرف ما هو القانون الذي يحدد نسب التبادل. لماذا يتم تبادل مقال واحد لأكثر أو أقل من آخر؟ ليس كما رأينا، لأن تكلفة إنتاج أحدهما أكثر أو أقل من تكلفة إنتاج الآخر.

في التجارة بين الولايات المتحدة وإنجلترا في الحديد والذرة، المشار إليها سابقاً (ص.383)، فقد تبين أن 100 يوم عمل من الذرة يشتري الحديد من إنجلترا، الأمر الذي كان سيكلف الولايات المتحدة 125 يوم عمل. ترسل إنجلترا 150 يوم عمل من الحديد وتشتري الذرة من الولايات المتحدة، الأمر الذي كان سيكلفها 200 يوم عمل. ولكن ما هي القاعدة التي تحدد النسب بين 100 و125 بالنسبة للولايات

المتحدة، وبين 150 و200 بالنسبة لإنجلترا، حيث ستتم عمليات التبادل؟ تزيد التجارة من إنتاجية كلا البلدين، ولكن بأي نسبة سيتقاسم البلدان هذا المكسب؟ الجواب باختصار هو في النسبة التي يحددها العرض والطلب المتبادلان، أي القوة النسبية، مقارنة ببعضها البعض، لطلبات البلدين على الحديد والذرة على التوالي. ومع ذلك، قد يكون هذا قابلاً للتفسير بشكل بسيط.

"أ" لديه مجارف، و"ب" لديه شوفان ليتخلص منهما؛ وكل منهما يرغب في الحصول على المادة المملوكة للآخر. هل سيعطي "أ" مجرفة واحدة مقابل مكيال واحد من الشوفان أم مقابل اثنين؟ هل سيعطي (ب) مكيالين من الشوفان مقابل مجرفة واحدة؟ يعتمد ذلك على مدى قوة رغبة "أ" في تناول الشوفان؛ قد تدفعه شدة طلبه إلى إعطاء مجارفتين مقابل بوشل واحد. لكن التبادل يعتمد أيضًا على (ب). إذا لم تكن لديه حاجة ماسة إلى البستوني، وكان (أ) لديه رغبة قوية في الشوفان، فسيحصل (ب) على مجارف للشوفان أكثر من غيره، وربما مجارفتين مقابل بوشل واحد من الشوفان؛ أي أن الشوفان سيكون له قيمة تبادلية أكبر. ومن ناحية أخرى، إذا كان "أ" يهتم بالشوفان بدرجة أقل من اهتمام "ب" بالبستوني، فإن التبادل سيؤدي إلى زيادة قيمة البستوني نسبيًا بالنسبة للشوفان. عندما يتم تبادل سلعتين ضد بعضهما البعض، فإن قيم تبادلهما تعتمد كليًا على الكثافة النسبية للطلب [ص 394] على كل جانب على السلعة الأخرى. وهذا الشكل البسيط لبيان الطلب والعرض المتبادل هو أيضًا قانون القيم الدولية.

إذا استبدلنا الحديد بالذرة بدلاً من البستوني والشوفان، وتركنا التجارة بين إنجلترا والولايات المتحدة، فإن كمية الذرة المطلوبة لشراء كمية معينة من الحديد ستعتمد على الطلب النسبي لإنجلترا من الذرة والولايات المتحدة. دول للحديد. قد يؤدي شيء ما إلى قطع طلب إنجلترا على مواد الخبز التي ننتجها، وعندئذ ستكون قيمتها التبادلية أقل مقارنة بالحديد (إذا واصلنا الطلب عليها)، وستنخفض أسعارها. ولكن،

من ناحية أخرى، إذا كانت إنجلترا تعاني من ضعف المحاصيل، وبالتالي طلب كبير على الذرة، وإذا لم يكن طلبنا على الحديد مفرطًا في الوقت نفسه، فإن قيمة الخبز لدينا سترتفع. وهذا بالضبط ما حدث في الفترة من 1877 إلى 1879. الآن، في الرسم التوضيحي أعلاه للذرة والحديد، كيف يمكننا أن نعرف ما إذا كان × بوشل من الذرة (إنتاج 100 يوم عمل في الولايات المتحدة) سيتم تبادله بالضبط أم لا؟ ذ طن من الحديد الانجليزي؟ وهذا، مرة أخرى، سيعتمد على الطلب المتبادل بين البلدين على الذرة والحديد على التوالي. علاوة على ذلك، فقد لوحظ بالفعل أن نسبة التبادل لا يمكن التحقق منها بدقة، لأنها تختلف بتغير الظروف، أي رغبات شعبي البلدين ووسائل الشراء الخاصة بهما.

لكن مع ذلك فإن هذه الاختلافات قادرة على التأكد من حدودها القصوى. ولا يمكن للطلب المتبادل أن يحمل القيمة التبادلية في أي من البلدين إلى ما هو أبعد من الخط الذي تحدده تكلفة إنتاج السلعة. على سبيل المثال، لا يمكن للحاجة الملحة في إنجلترا للذرة (إذا كان الطلب في الولايات المتحدة خفيفًا على الحديد الإنجليزي) أن تحمل نسبة التبادل إلى نقطة بحيث تقدم إنجلترا أكثر من 150 يومًا من العمل في الحديد مقابل x بوشل من الذرة الأمريكية أنه سيتجاوز 200 يوم عمل في الحديد. سنرى على الفور، إذا كان الأمر كذلك، أن إنجلترا ستنتج الذرة بنفسها؛ وأنها لن تحصل بعد ذلك على أي ربح من التجارة. وبالتالي فإن نسبة التبادل ستكون محدودة بالطلب المتبادل من جانب واحد مقابل تكلفة إنتاج الذرة الإنجليزية (200 يوم عمل). ومن ناحية أخرى، إذا تم عكس هذا الافتراض، وكان لدى الولايات المتحدة طلب كبير على الحديد، في حين أن إنجلترا لم تكن بحاجة إلى الذرة لدينا، فلن نقدم أكثر من 125 يومًا من العمل من الذرة مقابل طن من الحديد، لأنه مقابل هذا الإنفاق من العمل يمكننا إنتاج الحديد بأنفسنا.

وقد تناولنا في الأمثلة السابقة حالة تجارة الذرة والحديد فقط. إذا كانت الذرة تمثل جميع السلع الإنجليزية التي تريدها إنجلترا، وتسوية جميع السلع الإنجليزية التي تريدها الولايات المتحدة، فإن الاستنتاجات ستكون نفسها تمامًا [ص 395]. إن نسب عدد لا يحصى من الأشياء، كل منها يحكمه طلب متبادل خاص به، وتتبادل ضد بعضها البعض، تعطي نتيجة عامة يتم من خلالها تبادل البضائع المرسلة مقابل البضائع المعادة بمعدلات تحددها الطلبات المتبادلة التي تعمل على جميع الأشياء. البضائع. البضائع هي مدفوعات مقابل البضائع؛ تعتمد نسبة التبادل على الطلب والعرض المتبادلين. إذا أضفنا الآن المزيد من البلدان إلى المثال، فإننا ببساطة نزيد عدد الأشخاص (على الرغم من أنهم في بلدان مختلفة) الذين يريدون سلعنا، وهو ما يتعارض مع طلباتنا على سلع هذا العدد الأكبر من الأشخاص. فإذا كانت فرنسا وألمانيا وإنجلترا تريد الذرة، فيجب أن يكون لدينا بعض الطلب على سلع فرنسا وألمانيا وإنجلترا أيضًا؛ ونفس قانون الطلب المتبادل يعطي نسبة التبادل. إن توافق هذا التفسير مع الحقائق يمكن رؤيته عندما نلاحظ كيف يراقب مصدرو السلع الأساسية الأمريكية بلهفة الظروف التي تزيد أو تقلل الطلب الخارجي على هذه السلع، وينظرون إليها على أنها الأسباب التي تؤثر بشكل مباشر على قيمتها التبادلية، أو سعر.

وعندما تضاف تكلفة النقل، فإن ذلك سيزيد من سعر الذرة إلى إنجلترا والحديد إلى الولايات المتحدة. ولكن، كما يعلم الجميع، فإن ارتفاع السعر يؤثر على الطلب؛ ومع تأثر الطلب على كل جانب، سيتم التوصل أخيرًا إلى نسبة جديدة من التبادل تتوافق مع قوة الرغبات لدى كل جانب. ومن إذن سيدفع الجزء الأكبر من تكلفة النقل في إنجلترا أو الولايات المتحدة؟ وسيعتمد ذلك مرة أخرى على ما إذا كانت إنجلترا لديها أكبر طلب نسبي على السلع الأمريكية، مقارنة بطلب الولايات المتحدة على السلع الإنجليزية.

لذلك، لا يمكن وضع قاعدة مطلقة لتقسيم التكلفة، ولا أكثر من تقسيم الميزة؛ ولا يترتب على ذلك أنه بأي نسبة ينقسم الواحد ينقسم الآخر بنفس النسبة. ومن المستحيل القول، إذا كان من الممكن إلغاء تكلفة النقل، ما إذا كانت الدولة المنتجة أم الدولة المستوردة هي التي ستستفيد أكثر. وهذا سيعتمد على مسرحية الطلب الدولي.

تكلفة النقل لها تأثير واحد أكثر. ولكن بالنسبة له، فإن كل سلعة (إذا افترضنا أن التجارة حرة) سيتم استيرادها بانتظام أو تصديرها بانتظام. فلا يمكن لدولة أن تصنع لنفسها ما لم تصنعه لدول أخرى. ولكن نتيجة لتكلفة النقل هناك أشياء كثيرة، وخاصة السلع الضخمة، التي تنتجها كل دولة، أو كل دولة تقريبًا، داخل نفسها. فبعد تصدير الأشياء التي يمكن أن تستخدمها بشكل أكثر فائدة، واستيراد الأشياء التي تكون فيها أقل ضررًا، هناك العديد من الأمور التي تقع بينهما، حيث تختلف تكلفة الإنتاج النسبية في ذلك البلد وفي البلدان الأخرى اختلافًا طفيفًا بحيث لا تكون التكلفة من شأن النقل أن يمتص أكثر من إجمالي التوفير في تكلفة الإنتاج الذي يمكن الحصول عليه عن طريق استيراد واحدة وتصدير أخرى. وهذا هو الحال مع العديد من السلع ذات الاستهلاك الشائع، بما في ذلك الصفات الخشنة للعديد من المواد الغذائية والتصنيع، والتي تكون أنواعها الدقيقة موضوعًا لحركة دولية واسعة النطاق.

3. — كما يتضح من تجارة القماش والكتان بين إنجلترا وألمانيا.

ولا يزال السيد ميل يوضح أيضًا كيفية عمل قانون الطلب المتبادل من خلال حالة التجارة بين إنجلترا وألمانيا في القماش والكتان، على النحو التالي:

"لنفترض أن عشرة ياردات من القماش الجوخ تكلف في إنجلترا عملاً يعادل خمسة عشر ياردة من الكتان، وفي ألمانيا تكلف عشرين ياردة." إذا تم طرح هذا الافتراض،

فسيكون من مصلحة إنجلترا أن تستورد الكتان من ألمانيا، ومن مصلحة ألمانيا أن تستورد القماش من إنجلترا. «عندما أنتج كل بلد كلتا السلعتين لنفسه، تم استبدال عشرة ياردات من القماش بخمسة عشر ياردة من الكتان في إنجلترا، وعشرين ياردة في ألمانيا. سوف يتبادلون الآن نفس العدد من الياردات من الكتان في كليهما. لأي رقم؟ إذا كانت إنجلترا على بعد خمسة عشر ياردة، فستعود كما كانت، وستكسب ألمانيا كل شيء. إذا كانت مسافة عشرين ياردة، فستكون ألمانيا كما كانت من قبل، وستجني إنجلترا المنفعة بأكملها. وإذا كان أي عدد متوسط بين خمسة عشر وعشرين، فسيتم تقاسم الميزة بين البلدين. على سبيل المثال، إذا تم استبدال عشرة ياردات من القماش بثمانية عشر ياردًا من الكتان، فإن إنجلترا ستحصل على ميزة ثلاث ياردات في كل خمسة عشر ياردًا، وستوفر ألمانيا ياردتين من كل عشرين. والمشكلة هي، ما هي الأسباب التي تحدد نسبة تبادل القماش الإنجليزي والكتان الألماني لبعضهما البعض؟ لنفترض إذن أنه من خلال تأثير ما يسميه آدم سميث [ص 397] مساومة السوق، يتم تبادل عشرة ياردات من القماش، في كلا البلدين، مقابل سبعة عشر ياردة من الكتان.

«إن الطلب على السلعة، أي الكمية التي يمكن أن تجد مشتريًا لها، يختلف، كما أشرنا سابقًا، باختلاف السعر. وفي ألمانيا أصبح سعر عشرة ياردات من القماش يساوي الآن سبعة عشر ياردة من الكتان، أو أي كمية من المال تعادل في ألمانيا سبعة عشر ياردة من الكتان. الآن، نظرًا لكون السعر، هناك عدد معين من ساحات القماش، التي ستكون مطلوبة، أو ستجد مشترين، بهذا السعر. هناك كمية معينة من القماش، لا يمكن التخلص من أكثر منها بهذا السعر؛ أقل من ذلك، عند هذا السعر، لن يلبي الطلب بالكامل. لنفترض أن هذه الكمية تساوي 1000 في عشرة ياردات.

"دعونا نوجه انتباهنا الآن إلى إنجلترا. فسعر سبعة عشر ياردة من الكتان يساوي عشرة ياردات من القماش، أو أي كمية من المال تعادل في إنجلترا عشرة ياردات من القماش. هناك عدد معين من ياردات الكتان التي، عند هذا السعر، سوف تلبي الطلب تمامًا، لا أكثر. لنفترض أن هذا الرقم يساوي 1000 في سبعة عشر ياردة.

"كما أن سبعة عشر ياردة من الكتان تساوي عشرة ياردات من القماش، كذلك 1000 في سبعة عشر ياردة إلى 1000 في عشرة ياردات. وبقيمة التبادل الحالية، فإن القماش الذي تطلبه إنجلترا سيدفع بالضبط ثمن كمية القماش التي تحتاجها ألمانيا، بنفس شروط التبادل. فالطلب على كل جانب يكفي على وجه التحديد لتنفيذ العرض على الجانب الآخر. لقد تحققت الشروط التي يتطلبها مبدأ العرض والطلب، وسيستمر تبادل السلعتين، كما افترضنا، بنسبة سبعة عشر ياردة من الكتان مقابل عشرة ياردات من القماش.

لكن افتراضاتنا ربما كانت مختلفة. لنفترض أنه، وفقًا للمعدل المفترض للتبادل، لم تكن إنجلترا مستعدة لاستهلاك كمية من الكتان تزيد عن 800 مرة سبعة عشر ياردة؛ ومن الواضح أنه، بالمعدل المفترض، لم يكن هذا كافيًا لدفع ثمن 1000 مرة [ص 398] عشرة ياردات من القماش التي افترضنا أن ألمانيا تطلبها بالقيمة المفترضة. لن تكون ألمانيا قادرة على شراء ما يزيد عن 800 مرة عشرة ياردات بهذا السعر. ولشراء الـ 200 قطعة المتبقية، وهو ما لن يكون لديها وسيلة للقيام به سوى عن طريق تقديم عطاءات أعلى لهم، ستعرض أكثر من سبعة عشر ياردة من الكتان مقابل عشرة ياردات من القماش؛ دعونا نفترض أنها تقدم ثمانية عشر. وربما، بهذا السعر، ستميل إنجلترا إلى شراء كمية أكبر من الكتان. ربما تستهلك بهذا السعر 900 مرة ثمانية عشر ياردة. ومن ناحية أخرى، مع ارتفاع أسعار القماش، فمن المحتمل أن يكون الطلب الألماني عليه قد تضاءل.

إذا كانت الآن، بدلًا من 1000 ضرب عشرة ياردات، راضية بـ 900 ضرب عشرة ياردات، فإن هذه ستدفع بالضبط ثمن 900 ضرب ثمانية عشر ياردة من الكتان التي تكون إنجلترا على استعداد لأخذها بالسعر المعدل؛ سيكون الطلب على كل جانب كافيًا تمامًا مرة أخرى للتخلص من العرض المقابل؛ وعشرة ياردات مقابل ثمانية عشر ياردة سيكون المعدل الذي يتم به تبادل القماش بالكتان في كلا البلدين.

«كان من الممكن أن يحدث العكس لو افترضنا، بدلًا من 800 في سبعة عشر ياردة، أن إنجلترا، بمعدل عشرة في سبعة عشر، كانت ستأخذ 1200 في سبعة عشر ياردة من الكتان. وفي هذه الحالة، فإن إنجلترا هي التي لم يتم تلبية الطلب بالكامل؛ إن إنجلترا هي التي، من خلال طلب المزيد من الكتان، ستغير معدل التبادل بما لا يناسبها؛ وستنخفض قيمة عشرة أمتار من القماش في كلا البلدين إلى أقل من سبعة عشر ياردة من الكتان. وبهذا الانخفاض في القماش، أو، وهو نفس الشيء، هذا الارتفاع في الكتان، سيزداد طلب ألمانيا على القماش، وسيتضاءل طلب إنجلترا على الكتان، حتى يعدل معدل التبادل نفسه بحيث يعدل القماش وسوف يدفع الكتان بالضبط ثمن بعضها البعض؛ وعندما يتم الوصول إلى هذه النقطة، فإن القيم ستبقى دون مزيد من التغيير.

4. الاستنتاج في معادلة الطلب الدولي.

"لذلك، يمكن اعتبار أنه عندما يتاجر بلدان معًا في سلعتين، فإن القيمة التبادلية لهذه السلع نسبيًا بالنسبة لبعضها البعض سوف تتكيف مع ميول وظروف المستهلكين على كلا الجانبين، بطريقة بحيث يجب أن تكون الكميات [ص 399] التي تطلبها كل دولة من المواد التي تستوردها من جارتها كافية تمامًا لدفع ثمن بعضها البعض. وبما أن ميول المستهلكين وظروفهم لا يمكن اختزالها في أي قاعدة، كذلك لا يمكن اختزال النسب التي سيتم بها تبادل السلعتين. ونحن نعلم أن الحدود

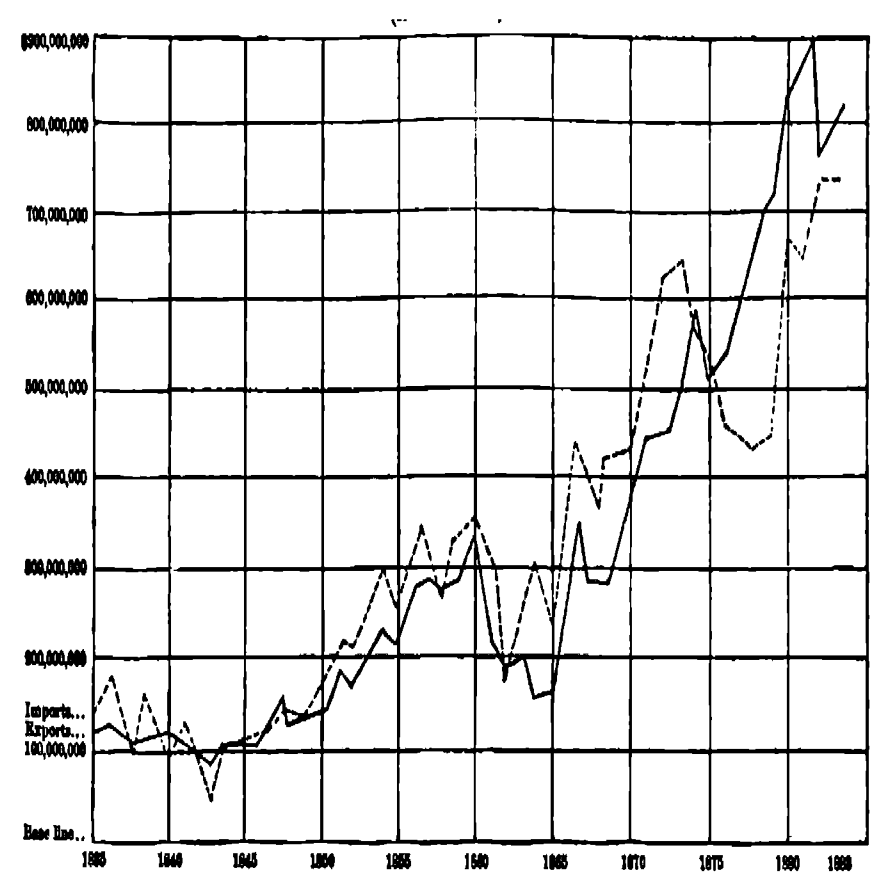
التي يقتصر عليها التباين هي النسبة بين تكاليف إنتاجها في بلد ما والنسبة بين تكاليف إنتاجها في البلد الآخر. ولا يمكن استبدال عشرة ياردة من القماش بأكثر من عشرين ياردة من الكتان، ولا بأقل من خمسة عشر ياردة. لكن يمكنهم استبدال أي رقم وسيط. ولذلك فإن النسب التي يمكن من خلالها تقسيم مزايا التجارة بين البلدين مختلفة. إن الظروف التي تعتمد عليها الحصة المتناسبة لكل بلد على مسافة أبعد لا تسمح إلا بمؤشر عام للغاية.

ولذلك، إذا سئلنا ما هي الدولة التي تجتذب لنفسها أكبر حصة من ميزة أي تجارة تقوم بها، فإن الإجابة هي، الدولة التي يوجد على إنتاجها في بلدان أخرى أكبر طلب، والطلب الأكثر عرضة للتأثر زيادة من رخص إضافية. وبقدر ما تمتلك منتجات أي بلد هذه الخاصية، تحصل البلاد على جميع السلع الأجنبية بتكلفة أقل. فهي تجعل وارداتها أرخص، كلما زادت شدة الطلب في الدول الأجنبية على صادراتها. كما أنها تجعل وارداتها أرخص، كلما قل حجم وكثافة طلبها عليها. السوق أرخص لأولئك الذين الطلب عليهم صغير. الدولة التي ترغب في القليل من المنتجات الأجنبية، وكمية محدودة منها، في حين أن سلعها الخاصة مطلوبة بشدة في البلدان الأجنبية، سوف تحصل على وارداتها المحدودة بتكلفة صغيرة للغاية، أي مقابل إنتاج كمية صغيرة جدًا. كمية عملها ورأس مالها.

قد يكون من المناسب تسمية القانون الذي أوضحناه الآن بمعادلة الطلب الدولي. ويمكن ذكر ذلك بإيجاز على النحو التالي: يتم تبادل إنتاج بلد ما مع إنتاج بلدان أخرى بالقيم المطلوبة حتى تتمكن صادراتها بأكملها من سداد كامل وارداتها تمامًا. إن قانون القيم الدولية هذا ليس سوى امتداد لقانون القيمة الأكثر عمومية، والذي أطلقنا عليه معادلة العرض والطلب. لقد رأينا أن قيمة السلعة تعدل نفسها دائمًا بحيث تصل الطلب إلى المستوى الدقيق للعرض. لكن التجارة كلها، سواء بين الأمم أو الأفراد، هي عبارة عن تبادل للسلع، حيث تشكل الأشياء التي يتعين عليهم بيعها

على التوالي أيضًا وسائل الشراء الخاصة بهم: فالعرض الذي يجلبه أحدهم يشكل طلبه على ما يجلبه الآخر. لذا فإن العرض والطلب ليسا سوى تعبير آخر عن الطلب المتبادل؛ والقول بأن القيمة سوف تعدل نفسها بحيث تعادل الطلب مع العرض، يعني في الواقع القول إنها سوف تعدل نفسها بحيث تعادل الطلب من جانب مع الطلب من الجانب الآخر.

يمكن ملاحظة ميل الواردات إلى موازنة الصادرات من الرسم البيانيرقم الثالث عشر، في الصفحة التالية، والتي توضح العلاقة بين الصادرات والواردات من البضائع فقط، باستثناء الأنواع، من وإلى الولايات المتحدة. ومن عام 1850 إلى عام 1860، بعد اكتشاف المعادن الثمينة في هذا البلد، أرسلنا كميات كبيرة من الذهب والفضة إلى خارج البلاد، كسلع بحتة، فإذا أدرجنا المعادن الثمينة ضمن الصادرات في تلك السنوات، سيكون إجمالي الصادرات مساويًا تقريبًا لإجمالي الواردات. وكان نقل الذهب في ذلك الوقت يتم تمامًا مثل نقل البضائع الأخرى؛ بحيث أنه حتى تاريخ الحرب الأهلية كان هناك توازن واضح للغاية بين الصادرات والواردات. ثم جاءت الحرب، وتبعتها فترة من الإسراف والمضاربة، والتي أدت إلى عمليات شراء كبيرة في الخارج، والتي لم تنته إلا بسبب الذعر الذي حدث في عام 1873. ومنذ ذلك الحين كانت الحاجة إلى الصادرات أكبر من الواردات لتغطية تكاليف المشتريات الكبيرة في الفترة السابقة. ; ووازن عصر الصادرات الكبيرة، من عام 1875 إلى عام 1883، الظروف المعاكسة في الفترة السابقة. ويبدو إذن أننا وصلنا إلى فترة طبيعية حوالي عام 1882.[271]سيتم تقديم بيان أكمل فيما يتعلق بتقلبات الصادرات والواردات حول التوازن عند إدخال الأموال في التجارة الدولية. ويجب أن يتضمن البيان الكامل أيضًا الحساب المالي.



الرسم البياني الثالث عشر. قيمة البضائع المستوردة إلى (الخط المنقط) والمصدرة من (الخط الأسود) الولايات المتحدة من عام 1835 إلى عام 1883.

5. لا تعتمد تكلفة واردات بلد ما على نسبة التبادل فحسب، بل على كفاءة عمالته.

ننتقل الآن إلى جزء أساسي آخر من نظرية الموضوع. هناك معنيان يحصل بهما بلد ما على سلع أرخص عن طريق التجارة الخارجية: بمعنى القيمة وبمعنى التكلفة: (1) يجعلها أرخص بالمعنى الأول، من خلال انخفاض قيمتها مقارنة بأشياء أخرى؛ يتم تبادل نفس الكمية منها في البلاد بكمية أقل من السابق من منتجات البلاد

الأخرى. للعودة إلى أرقامنا الأصلية [للتجارة مع ألمانيا في القماش والكتان]: في إنجلترا، حصل جميع مستهلكي الكتان، بعد افتتاح التجارة، على سبعة عشر ياردة أو عددًا أكبر لنفس الكمية من جميع الأشياء الأخرى التي يتم مقابلها لقد حصلوا في السابق على خمسة عشر فقط. وتعتمد درجة الرخص، بهذا المعنى للمصطلح، على قوانين الطلب الدولي، الموضحة بإسهاب في الأقسام السابقة. (2.) ولكن، بمعنى آخر، بمعنى التكلفة، فإن الدولة تحصل على سلعة أرخص عندما تحصل على كمية أكبر من السلعة بنفس الإنفاق من العمالة ورأس المال. وبهذا المعنى للمصطلح، يعتمد الرخص إلى حد كبير على سبب ذي طبيعة مختلفة: فكل دولة تحصل على وارداتها بسعر أرخص، بما يتناسب مع الإنتاجية العامة لصناعتها المحلية؛ للكفاءة العامة لعمله. قد يكون العمل في بلد ما، ككل، أكثر كفاءة بكثير من العمل في بلد آخر: يمكن إنتاج جميع أو معظم السلع التي يمكن إنتاجها في كل منهما بتكلفة مطلقة أقل من البلد الآخر؛ وهو ما، كما رأينا، لن يمنع بالضرورة البلدين من تبادل السلع.

إن الأشياء التي ستستوردها الدولة الأكثر حظًا من الآخرين هي بالطبع تلك التي تكون الأقل تفوقًا فيها؛ ولكنها، باستيرادها، تكتسب، حتى في تلك السلع، نفس الميزة التي تمتلكها في السلع التي تعطيها مقابلها. ما تكلفه وارداتها هو دالة لمتغيرين: (1) كمية السلع التي تقدمها لهم، و(2) تكلفة تلك السلع. ومن بين هؤلاء، تعتمد الأخيرة وحدها على كفاءة عملها؛ الأول يعتمد على قانون القيم الدولية؛ أي على شدة واتساع الطلب الأجنبي على سلعها، مقارنة بطلبها على السلع الأجنبية.

وبالتالي فإن الإنتاجية العظيمة لأي صناعة في بلدنا لها نتيجتان: (1) أنها تعطي إجماليًا أكبر يمكن أن يحصل منه العمل ورأس المال في الداخل على مكافآت أكبر؛ (2) وبما أن السلع أرخص مقارنة بالسلع الأخرى التي لا يمكن إنتاجها بهذه السهولة، فإنها تقدم نفس السلع التي من المرجح أن ترسل إلى الخارج، وفقا لمبدأ التكلفة

المقارنة. في الولايات المتحدة، تلك الأشياء التي تكون العمالة ورأس المال أكثر كفاءة في إنتاجها، وبالتالي تجني أكبر المكافآت، هي على وجه التحديد المواد التي تدخل إلى حد كبير في تجارتنا الخارجية. وهذا يعني أننا نحصل على السلع الأجنبية بسعر أرخص على وجه التحديد لأن هذه الصادرات تكلفنا أقل في العمالة ورأس المال. وهذه، بطبيعة الحال، بما أننا نعيش في بلد لم يتم استغلال موارده الطبيعية بشكل كامل بعد، هي إلى حد كبير منتجات الصناعات الاستخراجية، كما يتبين من الجدول التالي لقيمة السلع التي تدخل إلى حد كبير في صادراتنا الخارجية التجارة في عام 1883:

247,328,721 دولار	القطن الخام
208,040,850	المخبوزات
118,177,555	الأحكام والحيوانات
40,555,492	الزيوت المعدنية
26,793,708	خشب
22,095,229	التبغ

تم ترتيب هذه الفئات الستة من السلع بالترتيب الذي تدخل به في تجارة التصدير لدينا، وهي الفئات الستة التي تأتي في المرتبة الأولى والأعلى في القائمة.

الفصل الخامس عشر. من المال الذي يعتبر سلعة مستوردة.

1. الأموال المستوردة بطريقتين؛ كسلعة وكوسيلة للتبادل.

إن درجة التقدم التي أحرزناها الآن في نظرية التجارة الخارجية تجعلنا قادرين على توفير ما كان ناقصًا سابقًا في نظرتنا إلى نظرية المال؛ وهذا بدوره، عند اكتماله، سيمكننا من الانتهاء من موضوع التجارة الخارجية.

إن المال، أو المادة التي يتكون منها، هي في بريطانيا العظمى، وفي معظم البلدان الأخرى، سلعة أجنبية. ولذلك يجب تنظيم قيمتها وتوزيعها، ليس من خلال قانون القيمة الذي يتم الحصول عليه في الأماكن المجاورة، ولكن من خلال القانون الذي ينطبق على السلع المستوردة – قانون القيم الدولية.

في المناقشة التي نحن على وشك الدخول فيها الآن، سأستخدم مصطلحات المال والمعادن الثمينة دون تمييز. ويمكن القيام بذلك دون أن يؤدي إلى أي خطأ؛ لقد تبين أن قيمة النقود، عندما تتكون من معادن ثمينة، أو من عملة ورقية قابلة للتحويل إليها عند الطلب، تخضع بالكامل لقيمة المعادن نفسها: والتي لا تختلف عنها أبدًا بشكل دائم، إلا من خلال قيمة المعادن نفسها. نفقة العملة، عندما يدفعها الفرد وليس الدولة.

يتم جلب الأموال إلى بلد ما بطريقتين مختلفتين. ويتم استيراده (أساسا في شكل سبائك) مثل أي بضائع أخرى، باعتبارها مادة تجارية مفيدة. كما يتم استيراده بطابعه الآخر كوسيط للتبادل، لسداد بعض الديون المستحقة للبلاد، سواء مقابل بضائع مصدرة أو على أي حساب آخر. إن وجود هذين الأسلوبين المتميزين الذي تتدفق بهما الأموال إلى بلد ما، [ص 405] بينما يتم تقديم السلع الأخرى عادة فقط

في أول هذين الأسلوبين، يؤدي إلى قدر أكبر من التعقيد والغموض مما هو موجود في حالة السلع الأخرى، و ولهذا السبب فقط يكون أي عرض خاص ودقيق ضروريًا.

2. باعتبارها سلعة، فإنها تخضع لنفس قوانين القيمة التي تخضع لها السلع المستوردة الأخرى.

وبقدر ما يتم استيراد المعادن الثمينة بطريقة التجارة العادية، فإن قيمتها يجب أن تعتمد على نفس الأسباب، وأن تتوافق مع نفس القوانين، مثل قيمة أي إنتاج أجنبي آخر. وفي هذا الوضع ينتشر الذهب والفضة بشكل رئيسي من بلدان التعدين إلى جميع أنحاء العالم التجاري الأخرى. إنها السلع الأساسية لتلك البلدان، أو على الأقل هي من بين أهم سلع التصدير المنتظمة؛ ويتم شحنها على أساس المضاربة، بنفس الطريقة التي يتم بها شحن السلع الأخرى القابلة للتصدير. وبالتالي، فإن الكمية التي سيعطيها بلد ما (ولنقل إنجلترا) من إنتاجه الخاص، مقابل كمية معينة من السبائك، ستعتمد، إذا افترضنا دولتين وسلعتين فقط، على الطلب في إنجلترا على السبائك، مقارنة بالطلب في إنجلترا على السبائك، مقارنة بالطلب في إنجلترا على السبائك. الطلب في بلد التعدين (والذي سنسميه الولايات المتحدة[272]) لما يجب أن تقدمه إنجلترا.

يجب أن تدفع السبائك التي تحتاجها إنجلترا ثمن القطن أو السلع الإنجليزية الأخرى التي تحتاجها الولايات المتحدة. ومع ذلك، إذا استبدلنا بهذه البساطة درجة التعقيد الموجودة بالفعل، فيجب إنشاء معادلة الطلب الدولي ليس بين السبائك المطلوبة في إنجلترا والقطن أو الجوخ المطلوب في الولايات المتحدة، ولكن بين مجمل الواردات. إنجلترا وكل صادراتها. يجب أن يكون الطلب في البلدان الأجنبية على المنتجات الإنجليزية متوازنا مع الطلب في إنجلترا على منتجات البلدان الأجنبية؛

ويجب تبادل جميع السلع الأجنبية، بما في ذلك السبائك، مقابل المنتجات الإنجليزية بنسب من شأنها، من خلال التأثير الذي تحدثه على الطلب، إنشاء هذا التوازن.

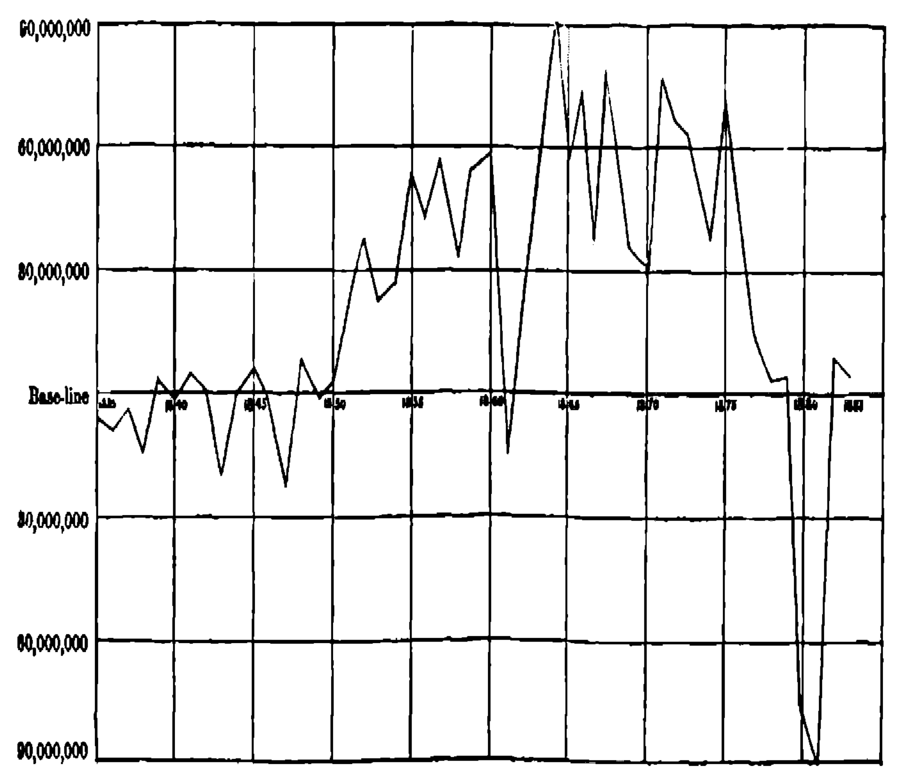
لا يوجد شيء في الطبيعة أو الاستخدامات الخاصة للمعادن الثمينة [ص 406] يمكن أن يجعلها استثناءً للمبادئ العامة للطلب. وبقدر ما تكون مطلوبة لأغراض الترف أو الفنون، فإن الطلب عليها يتزايد مع رخصها، بنفس الطريقة غير المنتظمة التي يزداد بها الطلب على أي سلعة أخرى. وبقدر ما تكون هذه المنتجات مطلوبة مقابل المال، فإن الطلب عليها يزداد مع رخص ثمنها بطريقة منتظمة تمامًا، وتكون الكمية المطلوبة دائمًا متناسبة عكسيًا مع القيمة. هذا هو الفرق الحقيقي الوحيد، فيما يتعلق بالطلب، بين المال والأشياء الأخرى.

إذن، إذا تم استيراد النقود كسلعة فقط، فإنها، مثل غيرها من السلع المستوردة، ستكون ذات قيمة أدنى في البلدان التي يوجد على صادراتها أكبر طلب خارجي، والتي لديها هي نفسها أقل طلب على السلع الأجنبية. ومع ذلك، فمن الضروري إضافة ظرفين آخرين إلى هذين الظرفين، اللذان ينتجان تأثيرهما من خلال تكلفة النقل. تتكون تكلفة الحصول على السبائك من عنصرين؛ البضائع المقدمة لشرائها ونفقات النقل؛ وأخيرًا، ستتحمل بلدان السبائك جزءًا (وإن كان جزءًا غير مؤكد) في تعديل القيم الدولية. تكلفة النقل هي جزئيًا تكلفة نقل البضائع إلى بلدان السبائك، وجزئيًا تكلفة إعادة السبائك؛ كلا هذين العنصرين يتأثران بالبعد عن المناجم. والأول أيضًا يتأثر كثيرًا بضخامة البضائع. فالبلدان التي يتكون إنتاجها القابل للتصدير من المصنوعات الدقيقة تحصل على السبائك، فضلا عن جميع السلع الأجنبية الأخرى، مع تساوي العوامل الأخرى، بتكلفة أقل من البلدان التي لا تصدر سوى المنتجات الخام الضخمة.

لكي نكون دقيقين تمامًا، يجب أن نقول: البلدان التي يكون إنتاجها القابل للتصدير (1) هو الأكثر طلبًا في الخارج، و(2) تحتوي على أكبر قيمة في أصغر حجم، (3) الأقرب

إلى المناجم، و(4) التي يكون فيها الطلب الأقل على المنتجات الأجنبية، هي تلك التي تكون فيها النقود ذات قيمة أدنى، أو بعبارة أخرى، حيث تتراوح الأسعار عادة في أعلى مستوياتها. إذا كنا لا نتحدث عن قيمة المال، بل عن تكلفته (أي كمية عمل البلد التي يجب إنفاقها للحصول عليه)، [ص 407] فيجب أن نضيف (5) إلى شروط الرخص الأربعة هذه والشرط الخامس هو أن تكون صناعته الإنتاجية أكفأ. ولكن هذا الأخير لا يؤثر إطلاقا في قيمة النقود المقدرة بالسلع؛ إنه يؤثر على الوفرة العامة والتسهيلات التي يمكن من خلالها الحصول على كل الأشياء، المال والسلع معًا.[273]

الرسم البياني المرافق،رقم الرابع عشر، في الصفحة التالية، يوضح فائض صادرات الولايات المتحدة من العملات الذهبية والفضية والسبائك عن الواردات، وفائض الواردات عن الصادرات. تُظهر حركة الخط فوق خط الأساس الأفقي بوضوح مدى إرسالنا للمعادن الثمينة إلى الخارج من مناجمنا، ببساطة باعتبارها سلعة تصدير عادية، مثل البضائع. من 1850 إلى 1879، من الواضح أن الصادرات لم تكن في طبيعة المدفوعات للموازين التجارية؛ لأنه يدل على حركة مطردة إلى خارج البلاد (باستثناء السنة الأولى من الحرب التي دخل فيها الذهب إلى هذا البلد). كانت الزيادة الهائلة في صادرات المسكوكات خلال الحرب، وحتى عام 1879، بسبب انخفاض قيمة العملة الورقية، مما أدى إلى إرسال المعادن إلى خارج البلاد كسلع. يجب دراسة هذا المخطط فيما يتعلق بالمخططرقم الثالث عشر.



الرسم البياني الرابع عشر. رسم بياني يوضح فائض الصادرات والواردات من العملات الذهبية والفضية والسبائك، من وإلى الولايات المتحدة، من عام 1835 إلى عام 1883. ويظهر الخط الموجود فوق خط الأساس فائض الصادرات؛ عندما يكون أدناه، فائض الواردات.

من الاعتبارات السابقة، يبدو أن أولئك الذين يزعمون أن قيمة النقود، في البلدان التي تكون فيها سلعة مستوردة، يجب أن تنظم بالكامل من خلال قيمتها في البلدان التي تنتجها، مخطئون إلى حد كبير؛ ولا يمكن رفعها أو خفضها بأي طريقة دائمة ما لم يحدث بعض التغيير في تكلفة الإنتاج في المناجم. على العكس من ذلك، فإن أي ظرف يخل بمعادلة الطلب الدولي فيما يتعلق بدولة معينة لا يمكن أن يؤثر فحسب، بل يجب أن يؤثر على قيمة المال في ذلك البلد، حيث تظل قيمته في المناجم كما

هي. افتتاح فرع جديد لتجارة التصدير من إنجلترا؛ زيادة الطلب الأجنبي على المنتجات الإنجليزية، إما عن طريق المسار الطبيعي للأحداث أو عن طريق إلغاء الرسوم الجمركية؛ التحقق من الطلب في إنجلترا على السلع الأجنبية، عن طريق فرض رسوم الاستيراد في إنجلترا أو رسوم التصدير في أماكن أخرى؛ هذه وجميع الأحداث الأخرى ذات الاتجاه المماثل من شأنها [ص 409] أن تجعل واردات إنجلترا (السبائك والأشياء الأخرى مجتمعة) لم تعد معادلة للصادرات؛ وستضطر البلدان التي تستقبل صادراتها إلى عرض سلعها، والسبائك وغيرها، بشروط أرخص، من أجل إعادة معادلة الطلب؛ وهكذا تحصل إنجلترا على المال بسعر أرخص، وتحصل على نطاق أعلى عمومًا من الأسعار. فالبلد الذي يحصل، لأي من الأسباب المذكورة، على أموال أرخص، يحصل على جميع وارداته الأخرى بسعر أرخص بالمثل.

وليس من الضروري بأي حال من الأحوال أن يكون الطلب المتزايد على السلع الإنجليزية، الذي يمكّن إنجلترا من إمداد نفسها بالسبائك بسعر أرخص، هو الطلب في بلدان التعدين. قد لا تصدر إنجلترا أي شيء على الإطلاق إلى تلك البلدان، ومع ذلك قد تكون هي الدولة التي تحصل على السبائك منها بأرخص الشروط، بشرط وجود كثافة كافية من الطلب في البلدان الأجنبية الأخرى على السلع الإنجليزية، والتي سيتم دفع ثمنها بشكل غير مباشر بالذهب. والفضة من دول التعدين. إن مجمل صادراتها هي ما تتبادله دولة ما مقابل مجمل وارداتها، وليس صادراتها ووارداتها من وإلى أي دولة.

الفصل السادس عشر. من الصرف الأجنبي.

1. تنتقل الأموال من بلد إلى آخر كوسيلة للتبادل، من خلال البورصات.

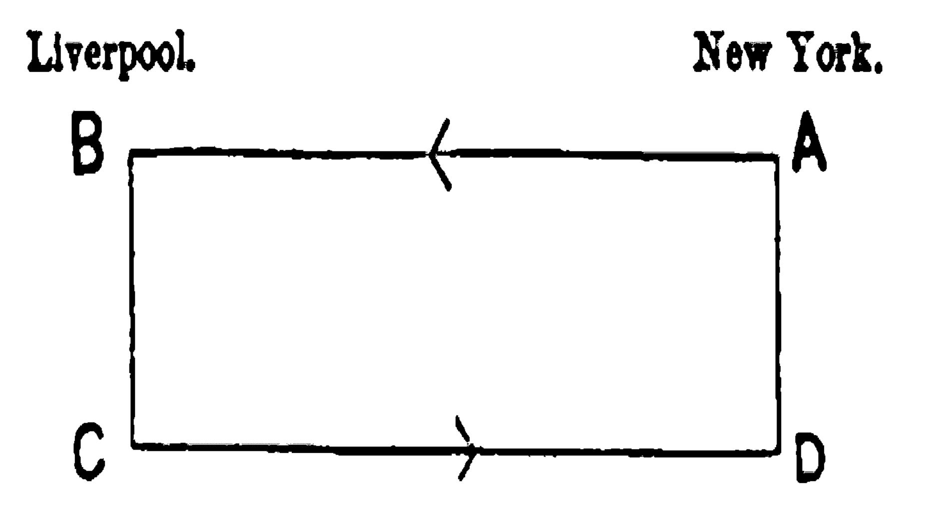
لقد اعتبرنا حتى الآن المعادن الثمينة بمثابة سلعة مستوردة مثل غيرها من السلع في مجرى التجارة المشترك، ودرسنا الظروف التي تحدد قيمتها في هذه الحالة. لكن تلك المعادن يتم استيرادها أيضًا بطابع آخر، وهو ما ينتمي إليها كوسيلة للتبادل؛ ليس كسلعة تجارية، ليتم بيعها مقابل المال، ولكن كأموال أنفسهم، لسداد دين، أو نقل الملكية.

يتم إرسال الأموال من بلد إلى آخر لأغراض مختلفة: لكن الغرض الأكثر شيوعًا هو دفع ثمن البضائع. ولإظهار الظروف التي تنتقل فيها الأموال فعليا من بلد إلى آخر لهذا الغرض أو لأي من الأغراض الأخرى المذكورة، من الضروري أن نذكر بإيجاز طبيعة الآلية التي تتم من خلالها التجارة الدولية، عندما لا تتم عن طريق المقايضة ولكن من خلال. وسيلة المال.

ومن الناحية العملية، لا يتم تبادل صادرات وواردات أي بلد بشكل مباشر ضد بعضها البعض فحسب، بل إنها في كثير من الأحيان لا تمر عبر نفس الأيدي. يتم شراء كل منها على حدة ودفع ثمنها بالمال. ومع ذلك، فقد رأينا أنه حتى في نفس البلد، لا تنتقل الأموال فعليًا من يد إلى أخرى في كل مرة يتم فيها الشراء، ولا يحدث هذا بين البلدان المختلفة. إن الطريقة المعتادة للدفع واستلام المدفوعات مقابل السلع، بين بلد وبلد، هي عن طريق الكمبيالات.

قام تاجر في الولايات المتحدة، أ، بتصدير سلع أمريكية [ص 411]، وأرسلها إلى مراسله، ب، في إنجلترا. قام تاجر آخر في إنجلترا، C، بتصدير سلع إنجليزية، لنفترض

أنها ذات قيمة مساوية، إلى تاجر، D، في الولايات المتحدة. ومن الواضح أنه من غير الضروري أن يرسل "ب" في إنجلترا الأموال إلى "أ" في الولايات المتحدة، وأن يرسل "د" في الولايات المتحدة مبلغًا مساويًا من المال إلى "ج" في إنجلترا. ويمكن تطبيق الدين الأول على سداد الدين الآخر، وبالتالي يتم توفير التكلفة المزدوجة ومخاطر النقل. يسحب "أ" فاتورة على "ب" بالمبلغ الذي يدين به "ب" له: "د"، الذي لديه مبلغ مساوي يجب دفعه في إنجلترا، يشتري هذه الفاتورة من "أ"، ويرسلها إلى "ج"، الذي، عند انتهاء عدد الأيام التي سدد فيها "أ" يجب تشغيل الفاتورة، وتقديمها إلى B للدفع. وهكذا فإن الدين المستحق على إنجلترا للولايات المتحدة، والدين المستحق على الولايات المتحدة لإنجلترا، يتم سدادهما دون إرسال أوقية من الذهب أو الفضة من بلد إلى آخر.[274]



وهذا يعني (إذا استبعدنا في الوقت الحاضر أي مدفوعات دولية أخرى غير تلك التي تحدث في سياق التجارة) أن الصادرات والواردات تدفع بالضبط بعضها البعض، أو بعبارة أخرى، تم إنشاء معادلة الطلب الدولي. وعندما يكون الأمر كذلك، تتم تصفية

المعاملات الدولية دون مرور أي أموال من بلد إلى آخر. ولكن إذا كان هناك مبلغ مستحق على الولايات المتحدة إلى إنجلترا أكبر من المبلغ المستحق على إنجلترا إلى الولايات المتحدة، أو العكس، فلا يمكن ببساطة شطب الديون ضد بعضها البعض. وبعد أن يتم تطبيق أحدهما، بقدر ما سيذهب، لتغطية الآخر، يجب أن ينتقل الرصيد في المعادن الثمينة. في الواقع، فإن التاجر الذي لديه المبلغ الذي يتعين عليه دفعه سوف يدفع ثمنه عن طريق فاتورة. عندما يكون لدى شخص ما تحويل مالي إلى بلد أجنبي، فإنه لا يبحث بنفسه عن شخص لديه أموال ليستقبلها من ذلك البلد، ويطلب منه كمبيالة.

وفي هذا، كما هو الحال في فروع الأعمال الأخرى، هناك فئة من الوسطاء أو السماسرة، الذين يجمعون المشترين والبائعين معًا، أو يقفون بينهما، يشترون الكمبيالات من أولئك الذين لديهم المال ليحصلوا عليه، ويبيعون الكمبيالات لمن لديهم المال. المال لدفع. عندما يأتي عميل إلى سمسار للحصول على فاتورة بشأن باريس أو أمستردام، يبيع له السمسار ربما الفاتورة التي ربما اشتراها بنفسه في ذلك الصباح من تاجر، وربما فاتورة من مراسله الخاص في المدينة الأجنبية؛ ولتمكين مراسله من سداد جميع الكمبيالات التي منحها عند استحقاقها، فإنه يرسل إليه جميع الكمبيالات التي اشتراها ولم يعيد بيعها. وبهذه الطريقة يأخذ هؤلاء السماسرة على عاتقهم تسوية المعاملات المالية بين الأماكن البعيدة، ويتقاضون أجورهم بعمولة صغيرة أو نسبة مئوية على مبلغ كل فاتورة يبيعونها أو يشترونها.

الآن، إذا وجد السماسرة أن الكمبيالات مطلوبة منهم، من جهة، بمبلغ أكبر مما يعرض عليهم من جهة أخرى، فإنهم لا يرفضون إعطاءها لهذا السبب؛ ولكن بما أنهم في هذه الحالة ليس لديهم وسيلة لتمكين المراسلين الذين سحبت عليهم كمبيالاتهم من سدادها عند الاستحقاق إلا بتحويل جزء من المبلغ ذهبا أو فضة، فإنهم يطلبون من الذين يبيعون لهم الكمبيالات مبلغا إضافيا. السعر الكافي لتغطية

أجرة وتأمين الذهب والفضة، مع ربح يكفي لتعويضهم عن متاعبهم وعن شغل جزء من رأس مالهم مؤقتًا. هذه العلاوة (كما تسمى) يكون المشترون على استعداد لدفعها، لأنهم بخلاف ذلك يجب أن يتحملوا تكلفة تحويل المعادن الثمينة بأنفسهم، ويتم ذلك بتكلفة أقل من قبل أولئك الذين يجعلون القيام بذلك جزءًا من أعمالهم الخاصة. ولكن برغم أن بعض أولئك الذين عليهم دين يتعين عليهم سداده فقط هم من سيضطرون فعلياً إلى تحويل الأموال، فإن الجميع سوف يضطرون، من خلال منافسة بعضهم البعض، إلى دفع قسط التأمين؛ وللسبب نفسه، يلتزم السماسرة بدفعها لأولئك الذين يشترون فواتيرهم.ويحدث عكس كل هذا، إذا كان لدى الدولة، عند مقارنة الصادرات والواردات، رصيدًا يجب أن تحصل عليه بدلاً من أن يكون لديها رصيد للدفع. يجد الوسطاء عددًا أكبر من الفواتير المقدمة لهم أكثر مما يكفي لتغطية تلك التي يتعين عليهم منحها.

وبالتالي فإن الفواتير الصادرة عن الدول الأجنبية تخضع للخصم؛ والمنافسة الشديدة بين السماسرة تمنعهم من الاحتفاظ بهذا الخصم ربحاً لأنفسهم، وتلزمهم بإعطاء منفعته لمن يشترون الكمبيالات لأغراض التحويل.

عندما يكون لدى الولايات المتحدة نفس العدد من الدولارات التي يجب أن تدفعها لإنجلترا والتي يتعين على إنجلترا أن تدفعها لها، فإن مجموعة من التجار في الولايات المتحدة سترغب في الحصول على فواتير، وسيكون لدى مجموعة أخرى فواتير للتخلص منها، مقابل نفس العدد من الدولارات. دولار؛ وبالتالي فإن فاتورة إنجلترا بقيمة 1000 دولار ستباع بألف دولار بالضبط، أو، في لغة التجار، سيكون التبادل على قدم المساواة. وبما أن إنجلترا أيضًا، وفقًا لهذا الافتراض، سيكون لديها عدد متساوٍ من الدولارات التي يجب دفعها واستلامها، فإن الفواتير الخاصة بالولايات المتحدة ستكون على قدم المساواة في إنجلترا، عندما تكون الفواتير الخاصة بإنجلترا على قدم المساواة في الولايات المتحدة.

ومع ذلك، إذا كان على الولايات المتحدة أن تدفع إلى إنجلترا مبلغًا أكبر من المبلغ الذي ستتلقاه منها، فسيكون هناك أشخاص يطالبون بفواتير على إنجلترا بعدد أكبر من الدولارات من الكمبيالات المسحوبة من قبل أشخاص مستحقين لهم المال. سيتم بعد ذلك بيع فاتورة في إنجلترا بقيمة 1000 دولار بأكثر من 1000 دولار، ويقال إن الفواتير بعلاوة. ومع ذلك، لا يمكن أن تتجاوز العلاوة تكلفة ومخاطر إجراء التحويلات بالذهب، بالإضافة إلى ربح ضئيل؛ لأنه لو فعل ذلك لأرسل المدين الذهب نفسه أفضل من شراء الكمبيالة.

وعلى العكس من ذلك، إذا كان لدى الولايات المتحدة أموال لتتلقاها من إنجلترا أكثر مما يجب أن تدفعه، فسوف تكون هناك سندات معروضة مقابل عدد أكبر من الدولارات مما هو مطلوب للتحويل، وسوف ينخفض سعر الفواتير إلى ما دون المستوى: فاتورة مقابل مبلغ أكبر من المبلغ المطلوب للتحويل. يمكن شراء 1000 دولار بمبلغ أقل إلى حد ما من 1000 دولار، ويقال إن الفواتير بسعر مخفض.

فعندما يكون على الولايات المتحدة أن تدفع أكثر مما تحصل عليه، فإن إنجلترا لديها ما تستحقه أكثر مما تدفعه، والعكس صحيح. لذلك، عندما تحمل الفواتير الخاصة بإنجلترا علاوة في الولايات المتحدة، فإن الفواتير الخاصة بالولايات المتحدة في إنجلترا تكون بسعر مخفض؛ وعندما تكون الفواتير الصادرة عن إنجلترا بسعر مخفض في الولايات المتحدة، فإن الفواتير الخاصة بالولايات المتحدة تكون مرتفعة في إنجلترا. وإذا كانوا على قدم المساواة في أي من البلدين، فهم كذلك، كما رأينا بالفعل، في كليهما.

وهكذا تقف الأمور بين الدول، أو الأماكن التي لها نفس العملة. ومع ذلك، فإن قدرًا كبيرًا من الهمجية لا يزال موجودًا في معاملات الدول الأكثر تحضرًا، لدرجة أن جميع البلدان المستقلة تقريبًا تختار تأكيد جنسيتها من خلال امتلاك عملة خاصة بها، مما يسبب إزعاجًا لها ولجيرانها. بالنسبة لهدفنا الحالي، لا يشكل هذا أي فرق سوى أنه

بدلاً من الحديث عن مبالغ متساوية من المال، علينا أن نتحدث عن مبالغ متساوية. والمقصود بالمبالغ المتساوية، عندما تكون العملتان مكونتان من نفس المعدن، المبالغ التي تحتوي بالضبط على نفس الكمية من المعدن وزنا ونقاوة.

كمية الذهب بالجنيه الإنجليزي تعادل 4.8666 دولارًا أمريكيًا + من عملاتنا الذهبية. إذا كانت الأوراق النقدية المعروضة مساوية تقريبًا لتلك المطلوبة، فسيتم بيع المطالبة بالجنيه في إنجلترا مقابل 4.86 دولار. إذا كان هناك الكثير منهم مطلوبين، ولكن القليل منهم متاح، فإن أسعارهم سترتفع بالطبع؛ ولكنه لا يمكن أن يتجاوز جزءًا صغيرًا يتجاوز 4.90 دولارًا، حيث أن حوالي 3.4 سنتات كافية لتغطية تكاليف الوساطة والتأمين والشحن عن كل رطل من الجنيه الإسترليني في شحنة من الذهب إلى لندن. لذلك، من أجل الحصول على المال إلى دائن في لندن، لن يدفع أحد مقابل جنيه على شكل كمبيالة أكثر مما سيضطر إلى دفعه مقابل إرساله على شكل سبائك. وبالتالي، لا يمكن أن يرتفع سعر الكمبيالات إلى ما هو أبعد من النقطة (4.90 دولارًا +) لأنه بدلاً من دفع مبلغ أعلى مقابل الفاتورة، سيتم إرسال الذهب. وتسمى هذه النقطة "نقطة الشحن" للذهب. عندما تصل قيمة التبادلات إلى 4.90 دولارًا، سيتبين أن الذهب يتجه إلى الخارج. ومن ناحية أخرى، عندما يكون عرض الأوراق المالية أكبر من الطلب، فإن سعرها سينخفض.

إن الرجل الذي لديه فاتورة في لندن لبيعها - أي المطالبة بالجنيه في لندن - لن يبيعها هنا بسعر أقل من 4.86 دولار، بأكثر من تكلفة جلب الذهب نفسه. نظرًا لأن هذه التكلفة تبلغ حوالي 3 سنتات، فلا يمكن أن تنخفض الفواتير عن 4.83 دولارًا تقريبًا. عندما يكون التبادل بهذا السعر، سيتبين أن الذهب يأتي إلى الولايات المتحدة من إنجلترا. وهذا السعر هو "نقطة الشحن" لواردات الذهب. وهذا، بطبيعة الحال، ينطبق على فواتير البصر فقط.

في السابق، كنا نحسب التبادل على مقياس من النسب المئوية، وكان المعدل الحقيقي حوالي 109. ولكن تم التخلي عن هذا بعد الحرب.

عندما تكون فواتير الدول الأجنبية مرتفعة، فمن المعتاد القول إن التبادلات ضد الدولة، أو غير مواتية لها. ولكي نفهم هذه العبارات لا بد أن ننتبه إلى حقيقة معنى «التبادل» في لغة التجار. ويعني القوة التي تتمتع بها أموال البلاد في شراء أموال البلدان الأخرى.

لنفترض أن مبلغ 4.86 دولار هو السعر الصحيح للتبادل، فعندما يتطلب الأمر أكثر من 1000 دولار لشراء ورقة بقيمة 205 جنيهات إسترلينية، فإن قيمة 1000 دولار من النقود الأمريكية تكون أقل من قيمتها الحقيقية المعادل للنقود الإنجليزية: وهذا ما يسمى التبادل غير المواتي للولايات المتحدة. الدول. ومع ذلك، فإن الأشخاص الوحيدين في الولايات المتحدة الذين لا يناسبهم هذا الأمر حقًا هم أولئك الذين لديهم المال لدفعه في إنجلترا، لأنهم يأتون إلى سوق الأوراق المالية كمشترين، وعليهم دفع قسط التأمين؛ ولكن بالنسبة لأولئك الذين لديهم المال ليحصلوا عليه في إنجلترا، فإن نفس الوضع يكون مناسبًا؛ لأنهم يأتون كبائعين ويحصلون على القسط.

ومع ذلك، تشير العلاوة إلى أن هناك رصيدًا مستحقًا على الولايات المتحدة، والذي يجب تصفيته في نهاية المطاف في المعادن الثمينة؛ وبما أن منفعة التجارة، وفقًا للنظرية القديمة، تتمثل في جلب الأموال إلى البلاد، فقد أدى هذا التحيز إلى ممارسة تسمية البورصة بأنها مواتية عندما تشير إلى رصيد يجب استلامه، وغير مواتية عندما تشير إلى رصيد يجب دفعه؛ والعبارات بدورها تميل إلى الحفاظ على التحيز.

2. التمييز بين الاختلافات في البورصات التي يتم ضبطها ذاتيًا وتلك التي لا يمكن تصحيحها إلا من خلال الأسعار.

قد يُفترض للوهلة الأولى أنه عندما يكون التبادل غير مواتٍ، أو بعبارة أخرى، عندما تكون الفواتير مرتفعة، فإن العلاوة يجب أن تصل دائمًا إلى المعادل الكامل لتكلفة تحويل الأموال. ولكن الزيادة الطفيفة في الواردات فوق الصادرات، أو أي مبلغ صغير آخر من الديون الواجب دفعها إلى البلدان الأجنبية، لا يؤثر عادة على البورصات إلى الحد الكامل من تكلفة ومخاطر نقل السبائك.

إن طول الائتمان المسموح به يسمح عمومًا، من جانب بعض المدينين، بتأجيل السداد، وفي هذه الأثناء قد ينقلب الرصيد في الاتجاه الآخر، ويستعيد المساواة في الديون والائتمانات دون أي فعلي نقل المعادن. وهذا هو الأرجح أن يحدث، حيث أن هناك قوة ضبط ذاتي في الاختلافات في البورصة نفسها. الفواتير مرتفعة لأنه تم استيراد قيمة نقدية أكبر من تصديرها.

لكن العلاوة في حد ذاتها تمثل ربحا إضافيا لأولئك الذين يقومون بالتصدير. وإلى جانب السعر الذي يحصلون عليه مقابل بضائعهم، فإنهم يسحبون المبلغ ويحصلون على العلاوة. ومن ناحية أخرى، فهو انخفاض في ربح أولئك الذين يستوردون. وإلى جانب سعر البضائع، يتعين عليهم دفع علاوة مقابل التحويل.

لذا فإن ما يسمى بالتبادل غير المواتي هو تشجيع للتصدير وتثبيط للاستيراد. وإذا كان الرصيد المستحق مبلغا صغيرا، وكان نتيجة مجرد اضطراب عرضي في مجرى التجارة العادي، فإنه سرعان ما تتم تصفيته في السلع، ويتم تعديل الحساب عن طريق الكمبيالات، دون تحويل أي سبائك. ولكن الأمر ليس كذلك عندما يكون فائض الواردات فوق الصادرات، والذي جعل التبادل غير مناسب، ينشأ عن سبب

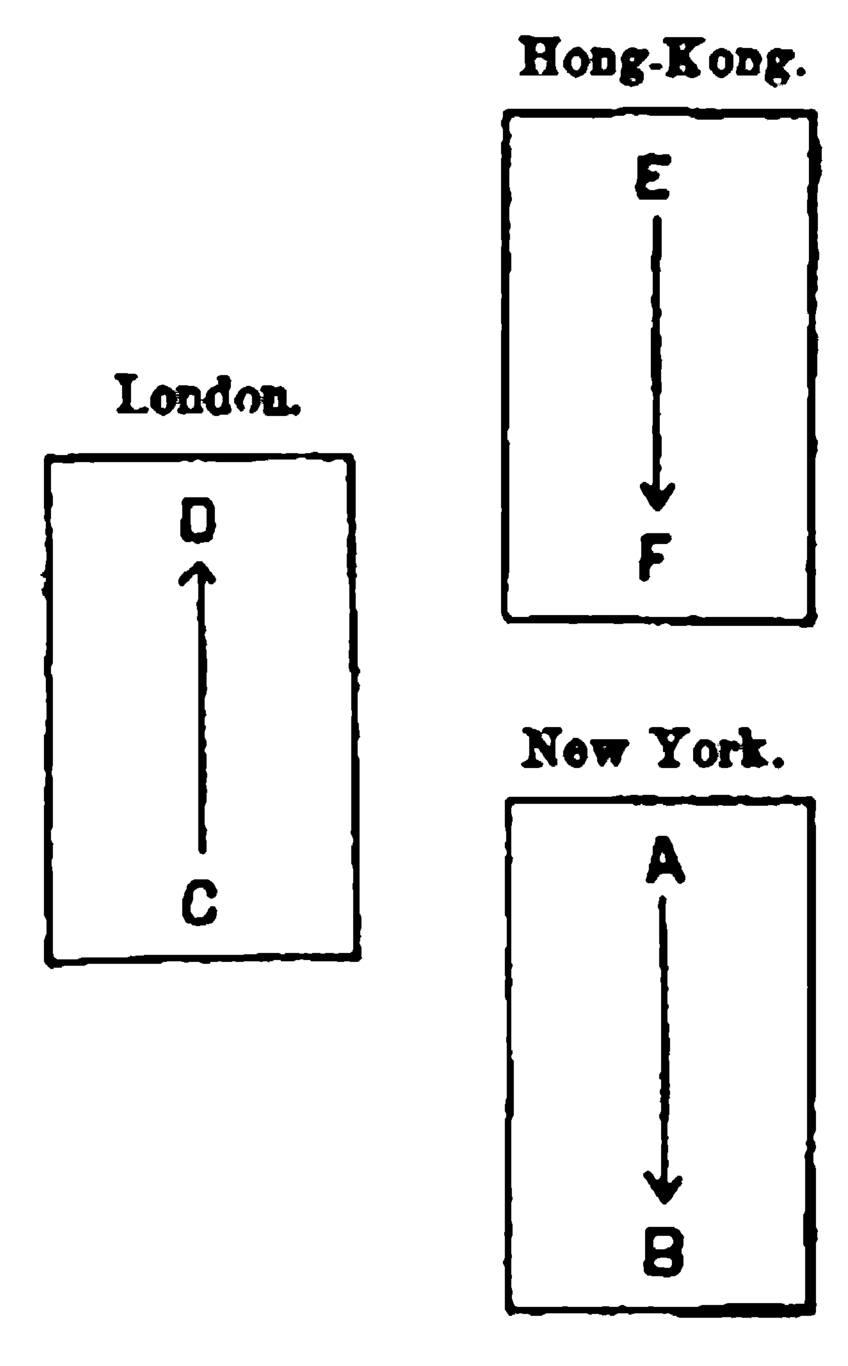
دائم. في هذه الحالة، لا بد أن ما أخل بالتوازن هو حالة الأسعار، ولا يمكن استعادتها إلا من خلال التأثير على الأسعار. ومن المستحيل أن تكون الأسعار على نحو يدعو إلى زيادة الواردات، ومع ذلك ينبغي أن تبقى الصادرات على مستوى الواردات بشكل دائم من خلال الربح الإضافي على التصدير المستمدة من العلاوة على الفواتير؛ لأنه إذا ظلت الصادرات على مستوى الواردات، فلن تكون الفواتير مرتفعة، ولن يكون هناك ربح إضافي. فمن خلال أسعار السلع يجب أن يتم التصحيح.

ولذلك، فإن الاضطرابات في توازن الواردات والصادرات، وما يترتب على ذلك من اضطرابات في التبادل، يمكن اعتبارها من فئتين: الفئة العرضية أو العرضية، والتي، إن لم تكن على نطاق واسع جدًا، تصحح نفسها من خلال العلاوة على الكمبيالات. , دون أي انتقال للمعادن الثمينة. والآخر ينشأ عن الحالة العامة للأسعار، والتي لا يمكن تصحيحها دون طرح النقود الفعلية من تداول أحد البلدان، أو إلغاء الائتمان المعادل لها.

ويبقى أن نلاحظ أن التبادلات لا تعتمد على رصيد الديون والائتمانات مع كل دولة على حدة، بل مع جميع البلدان مجتمعة. قد تكون الولايات المتحدة مدينة بميزان المدفوعات لإنجلترا؛ لكن هذا لا يعني أن التبادل مع إنجلترا سيكون ضد الولايات المتحدة، وأن الفواتير الصادرة عن إنجلترا ستكون بعلاوة؛ لأن الرصيد قد يكون مستحقًا للولايات المتحدة من هولندا أو هامبورغ، ويمكنها سداد ديونها لإنجلترا بفواتير تلك الأماكن؛ وهو ما يسمى تقنيا تحكيم الصرف. هناك بعض النفقات الإضافية البسيطة، والعمولة جزئيًا وخسارة الفائدة جزئيًا في تسوية الديون بهذه الطريقة غير المباشرة، وبقدر هذا الفارق الضئيل قد يختلف التبادل مع بلد ما عن التبادل مع الآخرين.

الاستخدام الشائع للكمبيالات هو أنه عندما يتعلق الأمر بثلاثة دول، يمكن لدولتين منها تحقيق توازن من خلال الدولة الثالثة، إذا كان لدى كلا البلدين تعاملات مع تلك

الدولة الثالثة. قد يشتري تجار نيويورك الصين، لكن الصين قد لا تشتري نيويورك، على الرغم من أن كلاهما قد يكون لهما تعاملات مع لندن.


Hong-Kong.
E
F
London.
D
C
New York.
A
B

لنفترض أن "أ" هو مشتري شاي بقيمة 1000 جنيه إسترليني من "ف" في هونغ كونغ؛ "ب" مصدر للقمح (1000 جنيه إسترليني) إلى "ج" في لندن؛ أرسل D ما قيمته 1000 جنيه إسترليني من السلع القطنية إلى E في هونغ كونغ. يمكن لـ A الآن دفع F عبر لندن دون تحويل العملة. يشتري "أ" مطالبة "ب" على "ج" مقابل 1000 جنيه إسترليني، ويرسلها إلى "ف". ويرغب "ه" في أن يدفع لـ "د" في لندن ثمن البضائع القطنية التي اشتراها منه؛ ولذلك، فهو يشتري من F مقابل 1000 جنيه إسترليني المطالبة التي يحملها الآن (أي كمبيالة في لندن) مقابل C مقابل 1000 جنيه إسترليني. يرسلها E إلى D، وعندما يجمعها D من C، تكتمل دائرة التبادلات بأكملها دون نقل المعادن الثمينة.

الفصل السابع عشر. توزيع المعادن الثمينة عبر العالم التجاري.

1. إن استبدال النقود بالمقايضة لا يحدث فرقاً في الصادرات والواردات، ولا في قانون القيم الدولية.

وبعد أن درسنا الآن الآلية التي تتم بها المعاملات التجارية بين الأمم فعليا، علينا بعد ذلك أن نتساءل عما إذا كان هذا الأسلوب في إجراء هذه المعاملات يحدث أي فرق في الاستنتاجات المتعلقة بالقيم الدولية، التي توصلنا إليها سابقا على فرضية المقايضة.

وأقرب تشبيه يقودنا إلى افتراض السلبي. ولم نجد أن تدخل المال وبدائله أحدث أي فرق في قانون القيمة كما هو مطبق على الأماكن المجاورة. الأشياء التي كانت ستكون متساوية في القيمة لو كانت طريقة التبادل هي المقايضة، تساوي مبالغ متساوية من المال. إن إدخال النقود هو مجرد إضافة لسلعة أخرى، يتم تنظيم قيمتها بنفس القوانين التي تخضع لها جميع السلع الأخرى. لذلك، لن نتفاجأ إذا وجدنا أن القيم الدولية أيضًا تتحدد بنفس الأسباب في ظل نظام النقود والفواتير كما يتم تحديدها في ظل نظام المقايضة، وأن المال ليس له علاقة تذكر في هذه المسألة، باستثناء تقديم طريقة مناسبة لمقارنة القيم.

كل تبادل هو، في جوهره وتأثيره، مقايضة؛ فمن يبيع سلعة مقابل المال، ويشتري بهذا المال بضائع أخرى، فإنه في الواقع يشتري تلك البضائع بسلعه الخاصة. وهكذا الأمم: تجارتها مجرد تبادل الصادرات بالواردات؛ وسواء تم استخدام المال أم لا، فإن الأشياء تكون في حالتها الدائمة فقط عندما تدفع الصادرات والواردات تكاليف بعضها البعض. فإذا كان الأمر كذلك ، فإن مبالغ متساوية مستحقة من كل بلد إلى

الآخر، ويتم تسوية الديون عن طريق الكمبيالات، ولا يوجد رصيد يجب سداده في المعادن الثمينة. وتكون التجارة في حالة مثل تلك التي تسمى في الميكانيكا حالة التوازن المستقر.

لكن العملية التي يتم من خلالها إعادة الأشياء إلى هذه الحالة عندما تنحرف عنها، على الأقل ظاهريًا، ليست هي نفسها في نظام المقايضة وفي نظام المال. في ظل الأول، يجب على الدولة التي تريد واردات أكثر مما ستدفع صادراتها أن تعرض صادراتها بسعر أرخص، باعتبارها الوسيلة الوحيدة لخلق طلب عليها يكفي لإعادة التوازن. عندما يتم استخدام المال، يبدو أن البلاد تفعل شيئًا مختلفًا تمامًا. إنها تأخذ الواردات الإضافية بنفس السعر الذي كانت عليه من قبل، وبما أنها لا تصدر ما يعادلها، فإن ميزان المدفوعات ينقلب ضدها؛ يصبح التبادل غير مواتٍ، ويجب دفع الفرق نقدًا. وهذه، في المظهر، عملية مختلفة تمامًا عن السابقة. دعونا نرى ما إذا كان يختلف في جوهره أم في آليته فقط.

فلتكن الدولة التي لديها الرصيد الذي يجب أن تدفعه هي الولايات المتحدة،[276]والدولة التي تستقبله هي إنجلترا. ومن خلال هذا النقل للمعادن الثمينة، تتضاءل كمية العملة في الولايات المتحدة، وتزداد في إنجلترا. هذا لي الحرية في افتراضه. نحن نفترض الآن أن هناك فائضًا في الواردات على الصادرات، ناجمًا عن حقيقة أن معادلة الطلب الدولي لم يتم تحديدها بعد: أن هناك بالأسعار العادية طلبًا دائمًا في الولايات المتحدة على السلع الإنجليزية أكثر من السلع الأمريكية. سيتم دفع ثمن البضائع المطلوبة في إنجلترا بالأسعار العادية. وفي هذه الحالة، إذا لم يحدث تغيير في الأسعار، فسيكون هناك رصيد متجدد دائمًا يجب دفعه نقدًا. يجب تقليص الواردات بشكل دائم، أو زيادة الصادرات، وهو ما لا يمكن تحقيقه إلا من خلال الأسعار؛ وبالتالي، حتى لو تم دفع الأرصدة في البداية من الكنوز، أو عن طريق تصدير

السبائك، فإنها ستصل إلى التداول أخيرًا، لأنه إلى أن يتم ذلك، لا شيء يمكن أن يوقف الاستنزاف.

لذلك، عندما تكون حالة الأسعار بحيث لا يمكن لمعادلة الطلب الدولي أن تثبت نفسها، فإن الدولة تحتاج إلى واردات أكثر مما يمكن أن تدفعه الصادرات، فهذه علامة على أن البلاد لديها المزيد من المعادن الثمينة، أو بدائلها، المتداولة، يمكن أن يتم تداولها بشكل دائم، ويجب بالضرورة أن تنفصل عن بعضها قبل أن يتم استعادة التوازن. وبالتالي يتم تقليص العملة: تنخفض الأسعار، ومن بين ما تبقى، أسعار السلع القابلة للتصدير؛ وبالتالي، ينشأ طلب أكبر في البلدان الأجنبية: في حين أن السلع المستوردة قد ارتفعت أسعارها، بسبب تدفق الأموال إلى البلدان الأجنبية، ولم تشارك في جميع الأحوال في الانخفاض العام.

ولكن إلى أن تؤدي زيادة رخص أسعار السلع الأمريكية إلى دفع الدول الأجنبية إلى الحصول على قيمة مالية أكبر، أو إلى أن تؤدي زيادة ارتفاع أسعار السلع الأجنبية (الإيجابية أو النسبية) إلى دفع الولايات المتحدة إلى الحصول على قيمة مالية أقل، فإن صادرات الولايات المتحدة سوف تظل كما هي. لم نقترب من دفع ثمن الواردات أكثر من ذي قبل، وسيظل تدفق المعادن الثمينة الذي بدأ يتدفق خارج الولايات المتحدة يتدفق. سيستمر هذا التدفق حتى يؤدي انخفاض الأسعار في الولايات المتحدة إلى وصول بعض السلع إلى السوق الأجنبية التي لم ترسلها الولايات المتحدة إلى هناك من قبل؛ أو إلى أن يؤدي انخفاض سعر الأشياء التي أرسلتها بالفعل إلى إجبار الطلب في الخارج على كمية كافية لدفع ثمن الواردات، وربما يساعد في ذلك انخفاض الطلب الأمريكي على السلع الأجنبية، من خلال سعرها المعزز، سواء كان إيجابيًا أو مقارنًا. .

وهذه هي العملية نفسها التي حدثت وفقًا للافتراض الأصلي للمقايضة. ليس فقط أن التجارة بين الأمم تميل إلى نفس التوازن بين الصادرات والواردات، سواء تم

استخدام المال أم لا، ولكن الوسائل التي يتم من خلالها إنشاء هذا التوازن هي نفسها في الأساس. إن الدولة التي لا تكفي صادراتها لدفع ثمن وارداتها تعرضها بشروط أرخص، حتى تنجح في فرض الطلب الضروري: وبعبارة أخرى، فإن معادلة الطلب الدولي، في ظل نظام نقدي وكذلك في ظل نظام المقايضة، هي قانون التجارة الدولية. كل بلد يصدر ويستورد نفس الأشياء، وبنفس الكمية، في ظل نظام واحد كما في ظل نظام آخر. في نظام المقايضة، تنجذب التجارة إلى النقطة التي يتبادل عندها مجموع الواردات تمامًا مع مجموع الصادرات: في النظام النقدي، تنجذب التجارة إلى النقطة التي يكون عندها مجموع الواردات ومجموع الصادرات تبادل لنفس الكمية من المال. وبما أن الأشياء المساوية لشيء واحد متساوية، فإن الصادرات والواردات المتساوية في السعر النقدي، إذا لم يتم استخدام النقود، ستتبادل بالضبط بعضها البعض.

2. تم توضيح النظرية السابقة بشكل أكبر.

دعونا ننتقل إلى [دراسة] إلى أي مدى تستفيد الدول المستوردة لها من تحسين إنتاج مادة قابلة للتصدير.

وقد يتمثل التحسين إما في تخفيض أسعار بعض السلع التي كانت بالفعل من إنتاج البلاد الأساسي، أو في إنشاء فرع جديد من فروع الصناعة، أو في عملية ما تجعل سلعة قابلة للتصدير لم تكن قد صدرت حتى ذلك الحين على الإطلاق. وسيكون من المناسب أن نبدأ بحالة التصدير الجديد، باعتباره أبسط من الاثنين إلى حد ما.

التأثير الأول هو انخفاض سعر السلعة، ونشوء طلب عليها في الخارج. وهذا التصدير الجديد يخل بالتوازن، ويقلب التبادلات، وتتدفق الأموال إلى البلاد (التي نفترض أنها الولايات المتحدة)، وتستمر في التدفق حتى ترتفع الأسعار. سيؤدي هذا النطاق الأعلى للأسعار إلى التحقق إلى حد ما من الطلب في البلدان الأجنبية على مادة

التصدير الجديدة؛ وسوف يقلل الطلب الذي كان موجودًا في الخارج على الأشياء الأخرى التي كانت الولايات المتحدة معتادة على تصديرها. وبالتالي سوف تتضاءل الصادرات. وفي الوقت نفسه، سيكون لدى الجمهور الأمريكي، الذي يمتلك المزيد من المال، قدرة أكبر على شراء السلع الأجنبية. وإذا استفادوا من قوة الشراء المتزايدة هذه، فستكون هناك زيادة في الواردات؛ وبهذا، ومع ضوابط التصدير، سيتم استعادة التوازن بين الواردات والصادرات.

وستكون النتيجة بالنسبة للدول الأجنبية هي أن تدفع ثمن وارداتها الأخرى بسعر أعلى من ذي قبل، وأن تحصل على السلعة الجديدة بسعر أرخص من ذي قبل، ولكن ليس بسعر أرخص بكثير مما تفعله الولايات المتحدة نفسها. أقول هذا، مع العلم جيدًا أن المقالة ستكون بالفعل بنفس السعر (باستثناء تكلفة النقل) في الولايات المتحدة وفي بلدان أخرى. ومع ذلك، فإن رخص السلعة لا يقاس بالسعر النقدي فحسب، بل بهذا السعر مقارنة بالدخل النقدي للمستهلكين. السعر هو نفسه بالنسبة للمستهلكين الأمريكيين والأجانب؛ لكن الأولين يدفعون هذا الثمن من الدخول النقدية التي زادت بسبب التوزيع الجديد للمعادن الثمينة؛ في حين أن دخل هؤلاء الأخيرين قد تضاءل على الأرجح لنفس السبب.

ومن ثم فإن التجارة لم تقدم للمستهلك الأجنبي كل الفوائد التي استمدها المستهلك الأمريكي من التحسين، بل جزءًا منها فقط؛ بينما استفادت الولايات المتحدة أيضاً من أسعار السلع الأجنبية. ومن ثم فإن أي تحسن صناعي يؤدي إلى فتح فرع جديد من تجارة التصدير يفيد البلد ليس فقط من خلال رخص السلعة التي حدث فيها التحسين، ولكن من خلال التخفيض العام لجميع المنتجات المستوردة.

دعونا الآن نغير الفرضية، ونفترض أن التحسن، بدلاً من خلق تصدير جديد من الولايات المتحدة، يقلل من سعر التصدير الحالي. ولتكن السلعة التي فيها تحسين

قماشا. الأثر الأول للتحسن هو انخفاض سعره، وزيادة الطلب عليه في السوق الخارجية. ولكن هذا الطلب غير مؤكد المبلغ. لنفترض أن المستهلكين الأجانب زادوا مشترياتهم بنفس النسبة الدقيقة للرخص، أو، بعبارة أخرى، وضعوا في القماش نفس المبلغ من المال كما كان من قبل؛ ستكون نفس الدفعة الإجمالية كما كانت من قبل مستحقة من الدول الأجنبية إلى الولايات المتحدة؛ وسيظل توازن الصادرات والواردات دون تغيير، وسيحصل الأجانب على الاستفادة الكاملة من تزايد رخص الملابس.

ولكن إذا كان الطلب الأجنبي على القماش من شأنه أن يزيد بنسبة أكبر من رخص السعر، فإن مبلغًا أكبر من السابق سيكون مستحقًا للولايات المتحدة مقابل القماش، وعندما يتم دفعه سيؤدي إلى رفع الأسعار الأمريكية، فإن سعر القماش سيرتفع. متضمن؛ ومع ذلك، فإن هذا الارتفاع لن يؤثر إلا على المشتري الأجنبي، حيث سترتفع الدخول الأمريكية بنسبة مقابلة؛ وبالتالي فإن المستهلك الأجنبي سيحصل على ميزة أقل من الولايات المتحدة من التحسن.

وعلى العكس من ذلك، إذا لم يؤدي انخفاض سعر القماش إلى زيادة الطلب الأجنبي عليه بدرجة متناسبة، فإن مبلغًا أقل من الديون المستحقة للولايات المتحدة مقابل القماش أقل من السابق، في حين سيكون هناك المبلغ المعتاد للديون المستحقة من الولايات المتحدة إلى دول أجنبية؛ سينقلب الميزان التجاري ضد الولايات المتحدة، وسيتم تصدير الأموال، وستنخفض الأسعار (بما في ذلك أسعار القماش)، وسيتم في نهاية المطاف تخفيض سعر القماش للمشتري الأجنبي بنسبة أكبر من تلك التي خفضها التحسين إلى الولايات المتحدة. الدول. وهذه هي نفس الاستنتاجات التي يمكن استنتاجها من فرضية المقايضة.

لا يمكن تلخيص نتيجة المناقشة السابقة بشكل أفضل من كلمات ريكاردو. "بما أنه تم اختيار الذهب والفضة كوسيلة عامة للتداول، فإنهما، من خلال المنافسة

التجارية، يتم توزيعهما بنسب بين مختلف بلدان العالم بحيث تتكيف مع حركة المرور الطبيعية التي ستتم إذا لم تكن مثل هذه المعادن وكانت التجارة بين الدول تجارة مقايضة محضة. لهذا المبدأ، الخصب جدًا في النتائج، والذي كانت نظرية التجارة الخارجية قبله فوضى غير مفهومة، كان السيد ريكاردو، على الرغم من أنه لم يتابعه في تداعياته، هو المنشئ الحقيقي.

وفيما يتعلق بمبادئ التجارة التي شرحناها من قبل، فإن نفس القاعدة تنطبق على توزيع النقود في أجزاء مختلفة من نفس البلد، وخاصة في بلد كبير به أنواع مختلفة من الإنتاج، مثل الولايات المتحدة. سيتم توزيع وسيلة التبادل، عن طريق المنافسة التجارية، بنسب بين الأجزاء المختلفة من الولايات المتحدة، بموجب القوانين الطبيعية، بحيث تتكيف مع عدد المعاملات التي يمكن أن تحدث في حالة عدم وجود مثل هذه الوسيلة. ولهذا السبب نجد المزيد من الأموال في ما يسمى بالمراكز المالية الكبرى، لأن هناك المزيد من عمليات تبادل السلع.

في الأجزاء ذات الكثافة السكانية المنخفضة في الغرب، سيكون هناك أموال أقل على وجه التحديد لأن المعاملات أقل مما هي عليه في المناطق الأقدم والأكثر استقرارًا. لذلك لا يمكن أن تكون هناك حماقة أسوأ من التشريع التالي الصادر عن الكونجرس لتوزيع تداول البنوك الوطنية: "يتم توزيع مبلغ 150 مليون دولار من إجمالي مبلغ الأوراق النقدية المتداولة المصرح بإصدارها على الجمعيات في الولايات المتحدة، في مقاطعة كولومبيا". وفي الأراضي حسب تمثيل السكان» (قانون 3 مارس 1865).

3. المعادن الثمينة، مثل النقود، لها نفس القيمة، وتوزع نفسها وفق نفس القانون، حيث تعتبر المعادن الثمينة سلعة.

ومن الضروري الآن أن نتساءل عن الطريقة التي يؤثر بها قانون توزيع المعادن الثمينة عن طريق التبادلات على القيمة التبادلية للنقود نفسها؛ وكيف يتوافق مع

القانون الذي وجدنا بموجبه أن قيمة النقود تنظم عندما يتم استيرادها كمجرد سلعة.

إن الأسباب التي تدخل الأموال إلى بلد ما أو تخرجها منه (1) من خلال التبادلات، لاستعادة توازن التجارة، والتي بالتالي ترفع قيمتها في بعض البلدان وتخفضها في بلدان أخرى، هي نفس الأسباب التي تقوم عليها وتعتمد القيمة المحلية للنقود، إذا لم يتم استيرادها أبدًا إلا (2) كسلعة، ولم يتم استيرادها أبدًا إلا مباشرة من المناجم. عندما تنخفض قيمة النقود في بلد ما بشكل دائم (1) [كوسيلة للتبادل] عن طريق تدفقها عبر الميزان التجاري، فإن السبب، إذا لم يكن انخفاض تكلفة الإنتاج، يجب أن يكون أحد تلك الأسباب مما يفرض تعديلًا جديدًا، أكثر ملاءمة للبلاد، في معادلة الطلب الدولي - أي إما زيادة الطلب في الخارج على سلعها، أو انخفاض الطلب من جانبها على سلع البلدان الأجنبية.

الآن، فإن زيادة الطلب الأجنبي على سلع بلد ما، أو انخفاض الطلب في البلاد على السلع المستوردة، هي الأسباب نفسها التي تمكن بلد ما، وفقًا للمبادئ العامة للتجارة، من شراء جميع الواردات، وبالتالي (2) المعادن الثمينة بقيمة أقل. فليس هناك إذن أي تناقض، بل التوافق التام، في نتائج الوضعين المختلفين [(1) كوسيلة للتبادل؛ و(2) كسلع] يمكن الحصول من خلالها على المعادن الثمينة. عندما تتدفق النقود [كوسيلة للتبادل] من بلد إلى آخر نتيجة للتغيرات في الطلب الدولي على السلع، وبذلك تغير قيمتها المحلية، فإنها تحقق فقط، من خلال عملية أسرع، التأثير الذي كان من الممكن أن يحدث لولا ذلك.

بشكل أبطأ من خلال تغيير في الاتساع النسبي للجداول التي تتدفق بها المعادن الثمينة [كسلع] إلى مناطق مختلفة من الأرض من بلدان التعدين. وكما رأينا من قبل أن استخدام النقود كوسيلة للتبادل لا يغير مطلقًا القانون الذي تعتمد عليه قيم الأشياء الأخرى، سواء في نفس البلد أو دوليًا، كذلك فهو لا يغير القانون. من

قيمة المعادن الثمينة نفسها؛ ويوجد في مذهب القيم الدولية برمته، كما هو منصوص عليه الآن، وحدة وانسجام يشكلان افتراضًا قويًا للحقيقة.

4. المدفوعات الدولية التي تدخل في "الحساب المالي".

قبل اختتام هذه المناقشة، من المناسب الإشارة إلى الطريقة والدرجة التي تتأثر بها الاستنتاجات السابقة بوجود مدفوعات دولية ليس منشؤها التجارة، والتي لا يُتوقع أو يُقبض مقابلها أي أموال أو سلع - مثل مدفوعات دولية. الجزية أو التحويلات أو الفوائد للدائنين الأجانب أو الإنفاق الحكومي في الخارج.

لنبدأ بقضية المقايضة. إن التحويلات السنوية المفترضة التي تتم على شكل سلع، ولأنها صادرات ليس لها عائد، لم يعد من الضروري أن تدفع الواردات والصادرات ثمن بعضها البعض؛ على العكس من ذلك، يجب أن يكون هناك فائض سنوي في الصادرات على الواردات، بما يعادل قيمة التحويلات. إذا كانت التجارة الخارجية، قبل أن تصبح الدولة مسؤولة عن الدفع السنوي، في حالة توازنها الطبيعي، فسيكون من الضروري الآن، لغرض تفعيل التحويلات، حث البلدان الأجنبية على قبول كمية من الصادرات أكبر من تلك التي تستقبلها البلاد. من قبل، وهو ما لا يمكن القيام به إلا من خلال عرض تلك الصادرات بشروط أرخص، أو بعبارة أخرى، عن طريق دفع سعر أعلى للسلع الأجنبية. سوف تعدل القيم الدولية نفسها بحيث يتم تحقيق الفائض المطلوب في جانب الصادرات، إما عن طريق زيادة الصادرات أو تقليص الواردات، أو كليهما، ويصبح هذا الفائض هو الحالة الدائمة. والنتيجة هي أن البلد الذي يدفع مبالغ منتظمة إلى بلدان أجنبية، إلى جانب خسارة ما يدفعه، يخسر أيضًا شيئًا أكثر، بسبب الشروط الأقل فائدة التي يضطر بموجبها إلى مبادلة إنتاجه بسلع أجنبية.

نفس النتائج تتبع على افتراض المال. ومن المفترض أن تكون التجارة في حالة توازن عندما تبدأ التحويلات الإلزامية، فإن التحويل الأول يتم بالضرورة نقدًا. وهذا يخفض

الأسعار في البلد المرسل، ويرفعها في البلد المتلقي. والنتيجة الطبيعية هي أن يتم تصدير المزيد من السلع أكثر من ذي قبل، وعدد أقل من الواردات، وأنه، على حساب التجارة وحدها، سيكون هناك رصيد من المال مستحق باستمرار من البلد المتلقي إلى البلد الذي يدفع. عندما يصبح الدين المستحق سنويًا للبلد الرافد مساويًا للجزية السنوية أو أي مدفوعات منتظمة أخرى مستحقة عليه، لا يحدث أي تحويل آخر للأموال؛ لن يكون هناك توازن بين الصادرات والواردات، ولكن توازن المدفوعات سيكون كذلك؛ سيكون التبادل على قدم المساواة، وسيتم مقاصة الدينين ضد بعضهما البعض، وسيتم دفع الجزية أو التحويل فعليا في البضائع. ستكون النتيجة لصالح البلدين كما سبقت الإشارة إليه، حيث ستعطي الدولة الدافعة سعرًا أعلى لكل ما تشتريه من الدولة المستقبلة، في حين أن الأخيرة، إلى جانب تلقي الجزية، تحصل على المنتجات القابلة للتصدير من الرافد. البلاد بسعر أقل.

وقد رأينا، كما في الرسم البيانيرقم الثالث عشرأنه، باعتبار الصادرات والواردات مجرد سلعة، لا يوجد في الواقع توازن فعلي في أي وقت من الأوقات وفقا لمعادلة الطلب الدولي. وهناك عنصر آخر، وهو "الحساب المالي" بين الولايات المتحدة والدول الأجنبية، يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار قبل أن نتمكن من معرفة كل العوامل الضرورية لتحقيق المعادلة. ولو أننا كنا نقترض قسماً كبيراً من إنجلترا وهولندا وألمانيا، لكان علينا أن ندين بمبلغ سنوي منتظم كفوائد، ويجب أن تكون صادراتنا، كقاعدة عامة، أكبر بكثير (في ظل الظروف الصحيحة والعادية) من الواردات. أو لنأخذ حالة أخرى، إذا تم اقتراض رأس المال في أوروبا من أجل السكك الحديدية في الولايات المتحدة، فإن رأس المال هذا يأتي عمومًا في شكل واردات من مختلف الأنواع؛ ولكن إذا لم تكن صادراتنا كافية على الفور لموازنة الواردات المتزايدة، فإننا نصبح مدينين لبعض الوقت - أو بعبارة أخرى، من أجل تحقيق التوازن، نرسل الأوراق المالية الأمريكية إلى الخارج بدلاً من الصادرات الفعلية. ولا يتم رؤية وتسجيل هذه الشحنة من الأوراق المالية ضمن الصادرات؛ وهكذا نجد فترة، مثل تلك التي

كانت أثناء الحرب وبعدها، من عام 1862 إلى عام 1873، شهدت فائضًا كبيرًا في الواردات. منذ عام 1873، كانت البلاد تسدد عملياً الديون المتكبدة في الفترة السابقة؛ وكان هناك فائض كبير في الصادرات مقارنة بالواردات، وتناقض واضح في التوازن. لكن سنداتنا الحكومية وغيرها من الأوراق المالية عادت إلينا، مما أدى إلى إنتاج تيار عائد لموازنة الصادرات المفرطة. باختصار، يسمح استخدام الأوراق المالية والأشكال المختلفة للمديونية بتأجيل فترة السداد الفعلي، بحيث يمكن التعويض عن فائض الواردات في وقت ما بفائض في الصادرات في وقت آخر، وبشكل عام في وقت لاحق. علاوة على ذلك، فإن النفقات الكبيرة التي يتحملها الأشخاص الذين يسافرون في أوروبا ستتطلب منا تحويل الأموال إلى الخارج في شكل صادرات أكثر مما قد نوازن عادة وارداتنا بالمبلغ الذي ينفقه المسافرون. ولذلك فإن العمليات المالية بين الولايات المتحدة والدول الأجنبية يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار عند تحقيق المعادلة بين صادراتنا ووارداتنا. وكما صاغها السيد كيرنز،[281] وينبغي توضيح معادلة الطلب الدولي بشكل أوسع على النحو التالي: "تتحقق حالة الطلب الدولي التي تؤدي إلى التوازن التجاري عندما ينتج الطلب المتبادل من البلدان التجارية علاقة بين الصادرات والواردات فيما بينها تمكن كل دولة من خلال ذلك من صادراتها للوفاء بجميع التزاماتها الخارجية. فإذا كنا بلداً عظيم الإقراض بدلاً من أن نكون بلداً مقترضاً عظيماً، فلابد أن يكون لدينا، كقاعدة عامة، فائض دائم في الواردات.

الفصل الثامن عشر. تأثير العملة على البورصات وعلى التجارة الخارجية.

1. الاختلافات في الصرف، والتي تنشأ في العملة.

في بحثنا في قوانين التجارة الدولية، بدأنا بالمبادئ التي تحدد التبادلات الدولية والقيم الدولية على فرضية المقايضة. لقد بينا بعد ذلك أن إدخال النقود، كوسيلة للتبادل، لا يحدث فرقًا في قوانين التبادلات والقيم بين بلد وبلد، كما لا يحدث فرقًا بين الفرد والفرد: حيث أن المعادن الثمينة، تحت تأثير تلك المعادن نفسها، لا تشكل أي فرق. القوانين، توزع نفسها بنسب بين مختلف بلدان العالم بحيث تسمح باستمرار نفس التبادلات، وبنفس القيم، كما هو الحال في ظل نظام المقايضة. لقد نظرنا أخيرًا في كيفية تأثر قيمة النقود نفسها بتلك التغيرات في حالة التجارة التي تنشأ عن التغيرات إما في الطلب والعرض على السلع أو في تكاليف إنتاجها. ويبقى أن ننظر إلى التغيرات في حالة التجارة التي لا تنشأ من السلع بل من النقود.

قد يختلف الذهب والفضة مثل الأشياء الأخرى، على الرغم من أنه من غير المحتمل أن يختلفا مثل الأشياء الأخرى في تكلفة إنتاجهما. قد يختلف الطلب عليها في البلدان الأجنبية أيضًا. وقد يزيد عن طريق زيادة استخدام المعادن لأغراض الفن والزخرفة، أو لأن زيادة الإنتاج والمعاملات قد خلقت قدرًا أكبر من الأعمال التي يمكن القيام بها عن طريق وسيلة التداول. وقد يتضاءل لأسباب معاكسة؛ أو من توسيع وسائل الاقتصاد التي يتم من خلالها الاستغناء جزئيًا عن استخدام النقود المعدنية. وتؤثر هذه التغييرات على التجارة بين البلدان الأخرى وبلدان التعدين، وعلى قيمة المعادن الثمينة، وفقا للقوانين العامة لقيمة السلع المستوردة: التي تم عرضها في الفصول السابقة بقدر كاف من الشمول.

ما أقترح بحثه في هذا الفصل ليس تلك الظروف التي تؤثر على النقود والتي تغير الظروف الدائمة لقيمتها، بل التأثيرات الناتجة على التجارة الدولية من خلال التغيرات العرضية أو المؤقتة في قيمة النقود، والتي لا علاقة لها بأي أسباب تؤثر. قيمتها الدائمة.

2. تأثير الزيادة المفاجئة في العملة المعدنية، أو الإنشاء المفاجئ للأوراق النقدية أو غيرها من بدائل النقود.

لنفترض أنه يوجد في أي بلد وسيلة تداول معدنية بحتة، وقد حدثت لها زيادة عرضية مفاجئة؛ على سبيل المثال، من خلال جلب كنوز الكنوز للتداول، والتي تم إخفاؤها في فترة سابقة من الغزو الأجنبي أو الاضطرابات الداخلية. وسيكون التأثير الطبيعي هو ارتفاع الأسعار. وهذا من شأنه أن يضبط الصادرات ويشجع الواردات؛ وستتجاوز الواردات الصادرات، وتصبح التبادلات غير مواتية، وينتشر مخزون الأموال المكتسب حديثًا في جميع البلدان التي تمارس معها الدولة المفترضة التجارة، ومنها، تدريجيًا، عبر جميع أنحاء العالم التجاري. إن الأموال التي فاضت على هذا النحو سوف تنتشر بنفس العمق في جميع البلدان التجارية.

لأنه سيستمر في التدفق حتى تتوازن الصادرات والواردات مرة أخرى؛ وهذا (حيث لا يفترض أي تغيير في الظروف الدائمة للطلب الدولي) لا يمكن أن يحدث إلا عندما تنتشر النقود بالتساوي بحيث ترتفع الأسعار بنفس النسبة في جميع البلدان، بحيث يصبح تغير السعر أمرًا عمليًا لجميع البلدان.

أغراض غير فعالة، والصادرات والواردات، على الرغم من أن قيمتها النقدية أعلى، ستكون بالضبط نفس ما كانت عليه في الأصل. هذا الانخفاض في قيمة النقود في جميع أنحاء العالم (على الأقل إذا كان الانخفاض كبيرًا) من شأنه أن يتسبب في تعليق، أو على الأقل تقليل، العرض السنوي من المناجم، حيث أن المعدن لن يعد

يستحق قيمة مكافئة. إلى أعلى تكلفة إنتاجية لها. وبالتالي، لن يتم تعويض الهدر السنوي بالكامل، وستؤدي أسباب التدمير المعتادة إلى تقليل الكمية الإجمالية للمعادن الثمينة تدريجيًا إلى قيمتها السابقة؛ وبعد ذلك سيبدأ إنتاجهم على نطاقه السابق. وبالتالي فإن اكتشاف الكنز لن يؤدي إلا إلى تأثيرات مؤقتة؛ أي اضطراب قصير في التجارة الدولية حتى انتشر الكنز في جميع أنحاء العالم، ثم انخفاض مؤقت في قيمة المعدن إلى ما دون ما يتوافق مع تكلفة إنتاجه أو الحصول عليه؛ وسيتم تصحيح هذا الكساد تدريجياً من خلال انخفاض مؤقت في الإنتاج في البلدان المنتجة والاستيراد في البلدان المستوردة.

نفس التأثيرات التي قد تنشأ من اكتشاف الكنز تصاحب العملية التي من خلالها تحل الأوراق النقدية، أو أي من البدائل الأخرى للنقود، محل المعادن الثمينة. يفترض[282]أن الولايات المتحدة تمتلك عملة معدنية بالكامل بقيمة 200.000.000 دولار، وأنه فجأة تم إرسال 200.000.000 دولار من الأوراق النقدية للتداول.

إذا تم إصدارها من قبل المصرفيين، فسيتم استخدامها في القروض، أو في شراء الأوراق المالية، وبالتالي ستؤدي إلى انخفاض مفاجئ في سعر الفائدة، الأمر الذي قد يؤدي على الأرجح إلى إرسال جزء كبير من 200 مليون دولار من الذهب إلى خارج البلاد. كرأس مال، للبحث عن معدل فائدة أعلى في مكان آخر، قبل أن يكون هناك وقت لاتخاذ أي إجراء بشأن الأسعار.

ولكننا سنفترض أن الأوراق النقدية لا يصدرها المصرفيون أو مقرضو الأموال من أي نوع، بل يصدرها المصنعون لدفع الأجور وشراء المواد، أو الحكومة [مثل العملات الورقية على سبيل المثال] بعملتها العادية. النفقات، بحيث يتم نقل المبلغ بأكمله بسرعة إلى أسواق السلع. وفيما يلي الترتيب الطبيعي للعواقب: سترتفع جميع الأسعار بشكل كبير. سوف يتوقف التصدير تقريبًا. سيتم تحفيز الاستيراد بشكل مذهل [ص 433]. وسيحين موعد استحقاق ميزان مدفوعات كبير، وستنقلب

التبادلات ضد الولايات المتحدة، إلى أقصى حد تكلفة تصدير الأموال؛ وسوف تتدفق العملة الفائضة بسرعة على مختلف بلدان العالم، حسب ترتيب قربها جغرافيًا وتجاريًا من الولايات المتحدة.

دراسة الرسم البيانيرقم الرابع عشرسوف نوضح كيف يتناسب هذا الوصف تمامًا مع حالة بلدنا، عندما أدى ارتفاع الأسعار إلى تحفيز الواردات من البضائع (انظر الرسم البيانيرقم الثالث عشر) في عام 1862، وأرسل الذهب إلى خارج البلاد.

وسيستمر التدفق حتى تصل عملات جميع البلدان إلى مستوى معين؛ ولا أقصد بذلك، حتى أصبح المال له نفس القيمة في كل مكان، ولكن حتى أصبحت الاختلافات فقط هي تلك التي كانت موجودة من قبل، والتي تتوافق مع الاختلافات الدائمة في تكلفة الحصول عليها. وعندما يمتد ارتفاع الأسعار بدرجة متساوية إلى جميع البلدان، فإن الصادرات والواردات في كل مكان ستعود إلى ما كانت عليه في البداية، وسوف توازن بعضها البعض، وتعود التبادلات إلى قدم المساواة.

فإذا كان مبلغ 200.000.000 دولار، عندما ينتشر على كامل سطح العالم التجاري، كافياً لرفع المستوى العام بدرجة ملموسة، فإن التأثير لن يكون طويلاً. إذا لم يحدث أي تغيير في الظروف العامة التي تم بموجبها شراء المعادن، سواء في العالم ككل أو في أي جزء منه، فلن تكون القيمة المخفضة مجزية، وسيتوقف الإمداد من المناجم جزئيًا أو كليًا، حتى تم استيعاب مبلغ 200.000.000 دولار.

ومع ذلك، سيتم إنتاج تأثيرات من نوع آخر: إن مبلغ 200.000.000 دولار، الذي كان موجودًا سابقًا في الشكل غير المنتج للنقود المعدنية، قد تم تحويله إلى ما يمكن أن يصبح رأسمالًا إنتاجيًا. وهذا المكسب تحققه الولايات المتحدة في البداية على حساب البلدان الأخرى، التي انتزعت من يديها فائض هذه المادة الباهظة الثمن وغير المنتجة، وأعطتها قيمة مساوية في السلع الأخرى. ويتم تعويض الخسارة تدريجياً

لتلك البلدان من خلال تناقص التدفق من المناجم، وأخيراً حصل العالم على إضافة افتراضية قدرها 200 مليون دولار إلى موارده الإنتاجية. إن توضيح آدم سميث، على الرغم من شهرته الكبيرة، يستحق تكراره مرة أخرى. وهو يقارن استبدال الورق في غرفة المعادن الثمينة ببناء طريق سريع عبر الهواء، حيث تصبح الأرض التي تشغلها الطرق الآن متاحة للزراعة. كما في هذه الحالة، جزء من التربة، كذلك جزء من الثروة المتراكمة للبلد، سيتم إعفاءه من وظيفة يتم فيها توظيفه فقط في جعل التربة ورؤوس الأموال الأخرى منتجة، وسيصبح في حد ذاته قابلاً للتطبيق في الإنتاج ; المكتب الذي أنجزته سابقًا يتم تفريغه بشكل جيد بنفس القدر بواسطة وسيلة لا تكلف شيئًا.

إن القيمة التي يتم توفيرها للمجتمع من خلال الاستغناء عن النقود المعدنية هي مكسب واضح لأولئك الذين يقدمون البديل. لقد استخدموا 200.000.000 دولار من الوسائط المتداولة والتي لم تكلفهم سوى تكلفة لوحة النقش. فإذا استخدموا هذا الانضمام إلى ثرواتهم كرأسمال إنتاجي، فإن إنتاج البلاد سيزداد ويستفيد المجتمع، بقدر استفادة أي رأسمال آخر بنفس المقدار. وسواء تم استخدامه بهذه الطريقة أم لا، يعتمد، إلى حد ما، على طريقة إصداره. وإذا أصدرتها الحكومة، واستخدمت في سداد الديون، فمن المحتمل أن تصبح رأسمالا إنتاجيا.

ومع ذلك، قد تفضل الحكومة استخدام هذا المورد الاستثنائي في نفقاتها العادية؛ قد يهدرها بلا فائدة، أو يجعلها مجرد بديل مؤقت للضرائب بمبلغ مماثل؛ وفي هذه الحالة الأخيرة، يتم توفير المبلغ من قبل دافعي الضرائب عمومًا، الذين إما يضيفونه إلى رؤوس أموالهم أو ينفقونه كدخل. عندما يتم توفير [جزء من] العملة الورقية، كما هو الحال في بلدنا، من قبل الشركات المصرفية، يتحول المبلغ بالكامل تقريبًا إلى رأسمال إنتاجي؛ لأن المصدرين، الذين هم في جميع الأوقات عرضة لمطالبتهم برد القيمة، يخضعون لأقوى الحوافز لعدم تبديدها، والحالات الوحيدة التي لا يتم فيها

ذلك هي حالات الاحتيال أو سوء الإدارة. مهنة المصرفي هي مهنة إقراض المال، وإصدار الأوراق النقدية هو امتداد بسيط لمهنته العادية. يقرض المبلغ للمزارعين أو المصنعين أو التجار الذين يستخدمونه في أعمالهم المتعددة. وإذا استخدم على هذا النحو فإنه ينتج، مثل أي رأسمال آخر، أجور العمل وأرباح رأس المال.

يتم تقاسم الربح بين المصرفي، الذي يتلقى الفائدة، وسلسلة من المقترضين، معظمهم لفترات قصيرة، والذين، بعد دفع الفائدة، يحصلون على ربح إضافي، أو تسهيلات تعادل الربح. إن رأس المال نفسه، على المدى الطويل، يصبح أجورًا بالكامل، وعندما يتم استبداله ببيع المنتجات، يصبح أجرًا مرة أخرى؛ وبالتالي توفير تمويل دائم بقيمة 200 مليون دولار، للحفاظ على العمل الإنتاجي، وزيادة الإنتاج السنوي للبلاد بكل ما يمكن إنتاجه من خلال رأس مال بهذه القيمة. ويجب أن يضاف إلى هذا المكسب توفير إضافي للبلاد، من الإمدادات السنوية من المعادن الثمينة اللازمة لإصلاح التآكل والهدر الآخر للعملة المعدنية.

ولذلك فإن استبدال الورق بالمعادن الثمينة يجب دائمًا أن يتم إلى الحد الذي يتوافق مع السلامة، ولا يتم الاحتفاظ بكمية أكبر من العملة المعدنية مما هو ضروري للحفاظ، في الواقع وفي الاعتقاد العام، على قابلية تحويل الورق .

ولكن بما أن الذهب المطلوب للتصدير يتم سحبه دائمًا تقريبًا من احتياطيات البنوك، ومن غير المحتمل أبدًا أن يتم أخذه مباشرة من التداول بينما تظل البنوك قادرة على سداد ديونها، فإن الميزة الوحيدة التي يمكن الحصول عليها من الاحتفاظ جزئيًا بعملة معدنية للأغراض اليومية هو أن البنوك قد تقوم في بعض الأحيان بتجديد احتياطياتها منه.

3. تأثير زيادة العملة الورقية غير القابلة للتحويل. التبادل الحقيقي والاسمي.

عندما تم استبدال النقود المعدنية بالكامل وطردها من التداول، عن طريق استبدال كمية مساوية من الأوراق النقدية، فإن أي محاولة للاحتفاظ بكمية أخرى من الورق في التداول يجب أن تكون، إذا كانت الأوراق النقدية قابلة للتحويل [إلى ذهب]، بمثابة محاولة للاحتفاظ بكمية إضافية من الورق في التداول. الفشل الكامل.

وهذا يثير السؤال برمته محل الخلاف بين "مبدأ العملة" و"المبدأ المصرفي". هذا الأخير، الذي أكده فولرتون، وويلسون، وبرايس، وتوك (في كتاباته اللاحقة)، رأى أنه إذا كانت الأوراق النقدية قابلة للتحويل، فإن قيمة الأوراق النقدية لا يمكن أن تختلف عن قيمة المعدن الذي كانت قابلة للتحويل إليه؛ في حين أن الأول، الذي دافع عنه اللورد أوفرستون، وجي دبليو نورمان، والعقيد تورينز، وتوك (في كتاباته السابقة)، والسير روبرت بيل، أشار ضمنًا إلى أنه حتى الورقة القابلة للتحويل كانت عرضة للإصدارات الزائدة. جلبت هذه المدرسة الأخيرة قانون البنك لعام 1844

[أ] من شأن الإصدار الجديد أن يؤدي مرة أخرى إلى إطلاق نفس سلسلة العواقب التي تم من خلالها طرد العملة الذهبية بالفعل. وستكون المعادن مطلوبة، كما كان من قبل، للتصدير، وسيتم طلبها لهذا الغرض من البنوك، إلى أقصى حد من الأوراق النقدية الزائدة عن الحاجة، والتي بالتالي لا يمكن الاحتفاظ بها في التداول. وإذا كانت الأوراق النقدية غير قابلة للتحويل بالفعل، فلن يكون هناك مثل هذا العائق أمام زيادة كميتها. تعمل الورقة غير القابلة للتحويل بنفس الطريقة التي تعمل بها الورقة القابلة للتحويل، في حين تبقى هناك أي عملة معدنية لتحل محلها؛ يبدأ الفرق في الظهور عندما يتم إخراج جميع العملات المعدنية من التداول (باستثناء ما يمكن الاحتفاظ به لتسهيل التغيير البسيط)، وتستمر المشكلات في التزايد. وعندما تبدأ الورقة في تجاوز العملة المعدنية التي حلت محلها من حيث الكمية، ترتفع الأسعار

بالطبع؛ الأشياء التي كانت قيمتها 25 دولارًا من النقود المعدنية تصبح قيمتها 30 دولارًا من الورق غير القابل للتحويل، أو أكثر، حسب الحالة. لكن هذا الارتفاع في الأسعار لن يؤدي، كما في الحالات التي سبق فحصها، إلى تحفيز الاستيراد وتثبيط التصدير. فالواردات والصادرات تتحدد بأسعار المعادن للأشياء، وليس بأسعار الورق؛ وفقط عندما يكون الورق قابلاً للاستبدال بالمعادن، يجب أن تتوافق أسعار الورق وأسعار المعادن.

لنفترض أن الولايات المتحدة هي الدولة التي لديها ورقة منخفضة القيمة. لنفترض أنه كان من الممكن شراء بعض الإنتاج الأمريكي، بينما كانت العملة لا تزال معدنية، مقابل 25 دولارًا، وبيعه في إنجلترا مقابل 27.50 دولارًا، وهو الفارق الذي يغطي النفقات والمخاطر، ويحقق ربحًا للتاجر. وبسبب انخفاض القيمة، ستبلغ تكلفة هذه السلعة الآن في الولايات المتحدة 30 دولارًا، ولا يمكن بيعها في إنجلترا بأكثر من 27.50 دولارًا، ومع ذلك سيتم تصديرها كما كان من قبل. لماذا؟ لأن مبلغ الـ 27.50 دولارًا الذي يمكن للمصدر الحصول عليه مقابل ذلك في إنجلترا ليس ورقًا مستهلكًا، بل ذهبًا أو فضة؛ وبما أن السبائك في الولايات المتحدة ارتفعت بنفس النسبة مع أشياء أخرى - إذا أحضر التاجر الذهب أو الفضة إلى الولايات المتحدة، فيمكنه بيع 27.50 دولارًا [عملة معدنية] مقابل 33 دولارًا [ورقًا]، والحصول على ما كان عليه من قبل 10% للأرباح والمصروفات.

وهكذا يبدو أن انخفاض قيمة العملة لا يؤثر على التجارة الخارجية للبلد: ويتم ذلك على وجه التحديد كما لو أن العملة حافظت على قيمتها. ولكن على الرغم من أن التجارة لم تتأثر، فإن التبادلات هي التي تتأثر. عندما تكون الواردات والصادرات في حالة توازن، فإن التبادل بالعملة المعدنية سيكون على قدم المساواة؛ فاتورة إنجلترا بما يعادل 25 دولارًا ستكون قيمتها 25 دولارًا. لكن 25 دولارًا، أو كمية الذهب التي تحتوي عليها، أصبحت قيمتها في الولايات المتحدة 30 دولارًا، ويترتب على ذلك أن

الورقة النقدية في إنجلترا بقيمة 25 دولارًا ستكون تساوي 30 دولارًا. ولذلك، عندما يكون التبادل الحقيقي على قدم المساواة، سيكون هناك تبادل اسمي ضد البلد بنسبة تعادل في المائة مبلغ الإهلاك. إذا انخفضت قيمة العملة بنسبة 10 أو 15 أو 20 في المائة، فإنه بأي طريقة قد يختلف التبادل الحقيقي الناشئ عن تغيرات الديون والائتمانات الدولية، فإن سعر الصرف المسعر سيختلف دائمًا بنسبة 10 أو 15 أو 20 في المائة عن العملة. هو - هي. ومهما كانت هذه العلاوة الاسمية مرتفعة، فإنها لا تميل إلى إرسال الذهب إلى خارج البلاد بغرض سحب كمبيالة عليها والاستفادة من العلاوة؛ لأن الذهب المرسل على هذا النحو يجب أن يتم الحصول عليه، ليس من البنوك وبالقيمة الاسمية، كما في حالة العملة القابلة للتحويل، ولكن في السوق، بدفعة مقدمة من السعر تساوي قسط التأمين.

في مثل هذه الحالات، بدلاً من القول بأن التبادل غير مناسب، سيكون من الأصح القول أن السعر قد تغير، حيث أنه مطلوب الآن كمية أكبر من العملة الأمريكية لتعادل نفس الكمية من العملات الأجنبية. ومع ذلك، لا يزال يتم حساب التبادلات وفقًا للقيمة المعدنية. وبالتالي، فإن التبادلات المسعرة، عندما تكون هناك عملة منخفضة القيمة، تتكون من عنصرين أو عاملين: (1) التبادل الحقيقي، الذي يتبع تغيرات المدفوعات الدولية، و (2) الصرف الاسمي، الذي يتغير مع انخفاض قيمة العملة. العملة، ولكن، على الرغم من وجود أي انخفاض في قيمتها على الإطلاق، يجب أن تكون دائمًا غير مواتية. نظرًا لأن مقدار الاستهلاك يتم قياسه بالضبط من خلال الدرجة التي يتجاوز فيها سعر السوق للسبائك القيمة السوقية، فلدينا معيار أكيد لتحديد أي جزء من البورصة المسعرة، والذي يمكن الرجوع إلى الإهلاك، يمكن شطبه باعتباره اسميًا، نتيجة تصحيح ذلك التعبير عن التبادل الحقيقي.

نفس الاضطراب في التبادلات والتجارة الدولية الناتج عن زيادة إصدار أوراق البنكنوت القابلة للتحويل ينتج بالمثل عن تلك التوسعات في الائتمان التي، كما بينا ذلك

بشكل كامل في الفصل السابق، لها نفس التأثير على الأسعار. كزيادة في العملة. وكلما أعطت الظروف مثل هذا الدافع لروح المضاربة بحيث تؤدي إلى زيادة كبيرة في المشتريات بالائتمان، ترتفع أسعار النقود، تمامًا كما كانت سترتفع لو أن كل شخص يشتري بالائتمان قد اشترى بالمال.

ولذلك، يجب أن تكون جميع التأثيرات متشابهة. ونتيجة لارتفاع الأسعار، يتم فحص الصادرات وتحفيز الاستيراد؛ على الرغم من أن زيادة الاستيراد نادراً ما تنتظر في الواقع ارتفاع الأسعار الذي هو نتيجة للمضاربة، بقدر ما تكون بعض السلع المستوردة الكبيرة عادة من بين الأشياء التي يظهر فيها الإفراط في التجارة المضاربة لأول مرة.

ولذلك، عادة ما يكون هناك في مثل هذه الفترات فائض كبير في الواردات على الصادرات؛ وعندما يحين الوقت الذي يجب فيه دفع هذه الأموال، تصبح عمليات التبادل غير مواتية ويتدفق الذهب خارج البلاد.

يؤثر تدفق الذهب هذا على الأسعار [عن طريق سحب الذهب من احتياطيات البنوك، وبالتالي عن طريق وقف القروض واستخدام الائتمان، أو القوة الشرائية]: تأثيره هو جعلها ترتد إلى الأسفل.

بمجرد أن يبدأ الارتداد، يتحول عمومًا إلى هزيمة كاملة، ويتم استبدال التمديد غير المعتاد للائتمان بسرعة بانكماش غير عادي له. وبناءً على ذلك، عندما يتم توسيع نطاق الائتمان بشكل غير حكيم، وترتفع روح المضاربة إلى حد مفرط، فإن تحول البورصات وما يترتب على ذلك من ضغط على البنوك للحصول على الذهب من أجل التصدير هو السبب المباشر للكارثة بشكل عام.

نظرة سريعة على الرسم البيانيرقم الثالث عشرسوف تعطي توضيحا للحالة الموصوفة هنا. بعد الحرب، وحتى عام 1873، بينما كانت الولايات المتحدة تحت

تأثير الأسعار المرتفعة والمضاربة التي نادرًا ما تعادلها في تاريخنا، أصبح الفائض الكبير الناتج عن ذلك في الواردات ملفتًا للغاية. لقد كانت حالة تجارية غير صحية وغير طبيعية. وكان الانعكاس المفاجئ للتجارة بسبب أزمة عام 1873 لافتاً بنفس القدر، ومع انخفاض الأسعار، بدأت الصادرات في الزيادة. ومن ثم فإن تأثير انهيار الائتمان على التجارة الدولية يتجلى بوضوح من خلال الخطوط الموجودة على الرسم البياني.

الفصل التاسع عشر. من سعر الفائدة.

1. يعتمد سعر الفائدة على الطلب والعرض للقروض.

إن موضوعي العملة والقروض، على الرغم من اختلافهما في حد ذاتهما، إلا أنهما ممتزجان بشكل وثيق في ظاهرة ما يسمى سوق المال، بحيث أنه من المستحيل فهم أحدهما دون الآخر، وفي كثير من العقول يتم الخلط بين الموضوعين. في الارتباك الأكثر لا ينفصم.

في الكتاب السابق[285]لقد حددنا العلاقة التي تكون فيها الفائدة هي الربح. لقد وجدنا أن إجمالي ربح رأس المال يمكن تقسيمه إلى ثلاثة أجزاء، هي على التوالي المكافأة عن المخاطرة، والمتاعب، ورأس المال نفسه، ويمكن أن يطلق عليها التأمين، وأجور الإشراف، والفائدة. بعد التعويض عن المخاطر، أي بعد تغطية متوسط الخسائر التي يتعرض لها رأس المال إما بسبب الظروف العامة للمجتمع أو بسبب مخاطر وظيفة معينة، يبقى هناك فائض يذهب جزئيًا لسداد مالك رأس المال. لامتناعه عن ممارسة الجنس، وجزئيًا صاحب العمل لوقته ومتاعبه.

إن مقدار ما يذهب إلى أحدهما وكم يذهب إلى الآخر يظهر من خلال مقدار الأجر الذي، عندما يتم فصل الوظيفتين، يمكن لمالك رأس المال الحصول عليه من صاحب العمل مقابل استخدامه. ومن الواضح أن هذه مسألة الطلب والعرض. كما أن الطلب والعرض ليس لهما أي معنى أو تأثير مختلف في هذه الحالة عما لديهما في جميع الحالات الأخرى. سيكون سعر الفائدة بحيث يعادل الطلب على القروض مع العرض [ص 441] منها. وسيكون الأمر على هذا النحو، بقدر ما يرغب بعض الناس في الاقتراض بهذا السعر، سيكون الآخرون على استعداد للإقراض. إذا كان المعروض

أكثر من المطلوب، فسوف تنخفض الفائدة؛ وإذا كان الطلب أكثر مما هو معروض، فسوف يرتفع؛ وفي كلتا الحالتين إلى النقطة التي تعاد عندها معادلة العرض والطلب.

إن الرغبة في الاقتراض والرغبة في الإقراض تتأثران إلى حد ما بكل الظروف التي تؤثر على حالة أو آفاق الصناعة أو التجارة، سواء بشكل عام أو في أي من فروعها. ولذلك، فإن معدل الفائدة على الأوراق المالية الجيدة، والذي علينا أن نأخذه في الاعتبار هنا وحده (لأن الفائدة التي يمكن أن تتضخم فيها اعتبارات المخاطرة إلى أي مبلغ)، نادرًا ما يكون هو نفسه تمامًا في المراكز الكبرى للمعاملات النقدية.

لمدة يومين معا. كما يتضح من التغيرات المستمرة في الأسعار المعلنة للأموال والأوراق المالية الأخرى القابلة للتداول. ومع ذلك، يجب أن يكون هناك، كما هو الحال في حالات القيمة الأخرى، معدل ما يمكن أن يسمى (بلغة آدم سميث وريكاردو) بالمعدل الطبيعي؛ هو معدل يتأرجح حوله سعر السوق، ويميل دائمًا إلى العودة إليه. يعتمد هذا المعدل جزئيًا على مقدار التراكم الذي يحدث في أيدي الأشخاص الذين لا يستطيعون أن يستغلوا مدخراتهم، وجزئيًا على الذوق المقارن الموجود في المجتمع للمساعي النشطة للصناعة، أو لقضاء وقت الفراغ، سهولة واستقلال المتقاعد.

2. الظروف التي تحدد الطلب والعرض الدائم للقروض.

في الظروف [العادية]، يستخدم المنتجون والتجار الأكثر ازدهارًا رؤوس أموالهم بشكل كامل، ويستطيع العديد منهم القيام بالأعمال التجارية إلى حد أكبر بكثير مما لديهم من رأس المال اللازم. وهؤلاء هم بطبيعة الحال مقترضون: والمبلغ الذي يرغبون في اقتراضه، ويمكنهم توفير ضمان له، يشكل الطلب على القروض بسبب العمالة المنتجة. ويجب أن تضاف إلى هذه القروض القروض التي تطلبها الحكومة، وملاك الأراضي، أو غيرهم من المستهلكين غير المنتجين الذين لديهم ضمان جيد لتقديمه. وهذا يشكل كتلة القروض التي يوجد طلب معتاد عليها.

والآن، من الممكن أن يكون هناك، في أيدي أشخاص غير راغبين أو غير مؤهلين للانخراط شخصيًا في الأعمال التجارية، (1) كتلة من رأس المال تساوي، بل وتتجاوز، هذا الطلب. وفي هذه الحالة سيكون هناك فائض معتاد في المنافسة من جانب المقرضين، وسيتحمل سعر الفائدة نسبة منخفضة من معدل الربح.

سيتم إجبار الفائدة على الانخفاض إلى النقطة التي من شأنها إما أن تغري المقترضين بالحصول على مبلغ من القروض أكبر مما كانوا يتوقعون بشكل معقول أن يكونوا قادرين على توظيفه في أعمالهم، أو قد يؤدي ذلك إلى تثبيط جزء من المقرضين لجعلهم إما يمتنعون عن ذلك. تجميع دخلهم أو السعي إلى زيادته من خلال الانخراط في الأعمال التجارية لحسابهم الخاص، وتحمل مخاطر العمالة الصناعية، إن لم يكن المخاطر.

بل إن معدلات الفائدة المنخفضة تغري الناس على تحمل بعض المخاطر الإضافية، والدخول في استثمارات تقدم معدل أرباح أعلى؛ بحيث تكون فترة الفائدة المنخفضة هي الوقت الذي تجد فيه مؤسسات المضاربة ضحايا، ومن ثم بسبب الاستثمارات

السيئة والتي لا قيمة لها يتم فقدان الكثير من الأموال القابلة للإقراض؛ وبالتالي تقليل الكمية الإجمالية للقروض بشكل أقرب إلى الطلب الذي سيعطي معدل فائدة عادي.

(2.) ومن ناحية أخرى، فإن رأس المال الذي يملكه الأشخاص الذين يفضلون إقراضه بفائدة، أو الذين تمنعهم هواياتهم من الإشراف شخصيًا على استخدامه، قد يكون أقل من الطلب المعتاد على القروض. وقد يتم استيعاب جزء كبير منه من خلال الاستثمارات التي يوفرها الدين العام والرهون العقارية، وقد لا يكون الباقي كافياً لتلبية احتياجات التجارة.

إذا كان الأمر كذلك، فسيتم رفع سعر الفائدة إلى حد كبير بطريقة ما لإعادة التوازن. عندما لا يكون هناك سوى فرق بسيط بين الفائدة والربح، فإن العديد من المقترضين قد لا يعودون على استعداد لزيادة مسؤولياتهم والحصول على ائتمانهم مقابل أجر صغير جدًا: أو قد يفضل البعض، الذين كانوا سيشاركون في الأعمال التجارية، أوقات الفراغ، ويصبحون المقرضون بدلاً من المقترضين: أو آخرون، تحت إغراء الفائدة المرتفعة والاستثمار السهل لرؤوس أموالهم، قد يتقاعدون من العمل في وقت مبكر، وبثروات أقل مما كانوا ليفعلوه لولا ذلك.

أو، أخيرًا، بدلاً من توفير [رأس المال] من قبل أشخاص لا يعملون في مجال الأعمال التجارية، فإن توفيره قد يصبح في حد ذاته عملاً تجاريًا. يمكن توفير جزء من رأس المال المستخدم في التجارة من قبل فئة من مقرضي الأموال المحترفين. ومع ذلك، يجب أن يكون لدى مقرضي المال هؤلاء أكثر من مجرد فائدة؛ يجب أن يكون لديهم معدل الربح العادي على رأس مالهم، مع السماح بالمخاطر وجميع الظروف الأخرى. [لأنه] لا يمكن أبدًا الرد على أي شخص يقترض لأغراض عمله، بدفع ربح كامل لرأس المال الذي لن يحصل منه إلا على ربح كامل: وإقراض المال، كعمل، للعرض المنتظم ولذلك، لا يمكن القيام بالتجارة إلا من قبل الأشخاص الذين يمكنهم،

بالإضافة إلى رؤوس أموالهم الخاصة، أن يقدموا ائتمانهم، أو بعبارة أخرى، رؤوس أموال أشخاص آخرين. فالبنك الذي يقرض أوراقه النقدية يقرض رأس المال الذي يقترضه من المجتمع، ولا يدفع عنه أي فائدة.

ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، لم يُسمح للبنوك عمومًا بإصدار سندات على ائتمانها البسيط. وقد تم إساءة استخدام هذا الامتياز في كثير من الأحيان في هذا البلد، حتى أن النظام المصرفي الوطني الآن يخصص جزءاً منفصلاً من الموارد جانباً لتأمين الأوراق النقدية المتداولة (كما هي الحال أيضاً مع بنك إنجلترا منذ عام 1844). ليس صحيحا عموما إذن أن البنوك الآن تخلق الوسائل اللازمة لتقديم القروض من خلال إصدار أوراق مالية تقترض من خلالها رأس المال من المجتمع دون دفع الفائدة. ومع ذلك، فهي تعتمد بشكل شبه كامل على الودائع.

يقرض بنك الودائع رأس المال الذي يجمعه من المجتمع في قطع صغيرة، دون دفع أي فائدة في بعض الأحيان، وإذا دفع فائدة، فإنه لا يزال يدفع أقل بكثير مما يتلقاه؛ لأن المودعين، الذين يمكنهم بأي طريقة أخرى الحصول على مثل هذه الأرصدة الصغيرة، لا فائدة تستحق تحمل أي جهد من أجلها، سيكونون سعداء بتلقي ولو القليل منها. وبوجود هذا المورد الفرعي، يتمكن المصرفيون من الحصول، عن طريق الإقراض بفائدة، على معدل الربح العادي على رأسمالهم الخاص.

رأس المال المتاح المودع في البنوك، بالإضافة إلى الأموال المملوكة لأولئك الذين يعيشون، إما بسبب الضرورة أو التفضيل، على فوائد ممتلكاتهم، ويشكلون صندوق القروض العام للبلاد؛ و يحدد مبلغ هذا الصندوق الإجمالي، عند مقارنته بالطلبات المعتادة للمنتجين والتجار، وتلك الخاصة بالحكومة والمستهلكين غير المنتجين، معدل الفائدة الدائم أو المتوسط، والذي يجب أن يكون دائمًا على نحو يمكن تعديله هذين المبلغين لبعضهما البعض. ولكن، في حين أن كل هذه الكتلة من رأس المال المقترض تؤثر على سعر الفائدة الدائم، فإن التقلبات تعتمد بالكامل تقريبًا على

الجزء الموجود في أيدي المصرفيين؛ لأنه ذلك الجزء الذي يتم إقراضه لفترات قصيرة فقط، هو ذلك الجزء الذي يتواجد باستمرار في السوق بحثًا عن استثمار، وذلك على وجه الحصر تقريبًا. لقد سعى رأس مال أولئك الذين يعيشون على مصلحة ثرواتهم بشكل عام إلى إيجاد بعض الاستثمارات الثابتة، مثل الأموال العامة أو الرهون العقارية أو سندات الشركات العامة، والتي لا يتغير استثمارها إلا في ظل إغراءات أو ضرورات خاصة. .

3. الظروف التي تحدد التقلبات.

تنشأ التقلبات في أسعار الفائدة من الاختلافات إما في الطلب على القروض أو في العرض. العرض عرضة للتغير، وإن كان أقل من الطلب. ويكون الاستعداد للإقراض أكبر من المعتاد في بداية فترة المضاربة، وأقل بكثير من المعتاد خلال فترة الاشمئزاز التي تلي ذلك. في أوقات المضاربة، يميل مقرضي المال وغيرهم من الأشخاص إلى توسيع أعمالهم من خلال توسيع نطاق ائتمانهم؛ إنهم يقرضون أكثر من المعتاد (تمامًا كما تستخدم فئات أخرى من التجار والمنتجين أكثر من المعتاد) من رأس المال الذي لا يخصهم. وبناء على ذلك، فهذه هي الأوقات التي يكون فيها سعر الفائدة منخفضا؛ ولكن لهذا أيضًا (كما سنرى على الفور) هناك أسباب أخرى. وعلى العكس من ذلك، ترتفع الفائدة دائمًا بشكل غير عادي أثناء فترات الاشمئزاز، لأنه على الرغم من أن هناك حاجة ملحة للاقتراض لدى العديد من الأشخاص، إلا أن هناك نفورًا عامًا من الإقراض.

ويسمى هذا النفور، عندما يصل إلى أقصى حد، بالذعر. ويحدث ذلك عندما تؤدي سلسلة من الإخفاقات غير المتوقعة إلى خلق حالة من عدم الثقة في الملاءة العامة لدى الجمهور التجاري، وفي بعض الأحيان أيضًا لدى الجمهور غير التجاري؛ إعداد كل فرد ليس فقط لرفض الائتمان الجديد، إلا بشروط مرهقة للغاية، ولكن أيضًا

لاستدعاء كل الائتمان الذي قدمه بالفعل، إن أمكن. يتم سحب الودائع من البنوك. يتم إرجاع الملاحظات إلى المصدرين مقابل مسكوكة؛ ويرفع المصرفيون معدل الخصم، ويمنعون سلفهم المعتادة؛ التجار يرفضون تجديد الفواتير التجارية. في مثل هذه الأوقات، كانت العواقب الأكثر كارثية قد حدثت سابقًا نتيجة لمحاولة القانون منع منح أو أخذ أكثر من سعر فائدة محدود معين. وكان على الأشخاص الذين لا يستطيعون الاقتراض بفائدة خمسة في المائة أن يدفعوا، ليس ستة أو سبعة، بل عشرة أو خمسة عشر في المائة، لتعويض المقرض عن المخاطرة بعقوبات القانون؛ أو اضطر إلى بيع الأوراق المالية أو البضائع مقابل أموال جاهزة بتضحية أكبر.

توجد عادة ضارة ومؤذية في العديد من الولايات في هذا البلد تتمثل في جعل أي فائدة تتجاوز معدلًا معينًا غير قانونية. عندما نتذكر أن الأعمال المشروعة غالبًا ما تتم بالائتمان إلى حد كبير - حتى يتم تحصيل عائدات البضائع المباعة بالائتمان - فإن معدل الفائدة من يوم لآخر مهم جدًا للتجارة. لذلك، عندما يكون هناك طلب مفاجئ على القروض، فمن المؤكد أنه سيتم دفع معدل أعلى من المعدل القانوني، ويتم انتهاك القانون، إذا كان الحصول على قرض ضروريًا للغاية لإنقاذ المقترض من الخراب التجاري. إن تأثير المعدل القانوني هو إيقاف القروض في نفس الوقت الذي تكون فيه القروض أكثر أهمية لقطاع الأعمال. وسيكون من الأفضل كثيراً أن نتبنى مثل هذا المقياس المتدرج كما هو الحال في البنوك الأوروبية الكبرى، والذي يسمح لسعر الفائدة بالارتفاع مع الطلب.

إذن، لا يحتاج أي شخص، يتمتع بضمان جيد، إلى قروض إذا كان على استعداد لدفع أسعار الفائدة المرتفعة؛ وأولئك الذين ليسوا في حاجة حقًا سوف يؤجلون طلبهم حتى تنتهي حالة الطوارئ المفاجئة. بالفعل في نيويورك تمت إزالة العقوبة القانونية للإقراض بمعدلات أعلى من المعدلات القانونية عند فرضها على القروض تحت الطلب؛ وقد خفف من التقلبات الشديدة في السعر في السوق عندما تتعارض الضرورة المالية مع القانون.

وباستثناء تلك الفترات، فإن مقدار رأس المال المتاح على القرض لا يخضع إلا لتغير بسيط غير ذلك الذي ينشأ من عملية التراكم التدريجية؛ ومع ذلك، فإن هذه العملية، [ص 446]، في البلدان التجارية الكبرى، سريعة بما يكفي لتفسير التكرار شبه الدوري لنوبات المضاربة هذه؛ لأنه عندما تنقضي بضع سنوات دون حدوث أزمة، ولا يتم فتح أي قناة جديدة ومغرية للاستثمار في هذه الأثناء، نجد دائمًا أنه قد حدثت في تلك السنوات القليلة زيادة كبيرة في رأس المال الباحث عن الاستثمار بحيث حدثت خفض معدل الفائدة بشكل كبير، سواء أكان ذلك من خلال أسعار الأوراق المالية أو من خلال معدل الخصم على الكمبيالات؛ وهذا الانخفاض في الفائدة يغري المالكين لتحمل المخاطر على أمل الحصول على عائد أكبر.

ويختلف الطلب على القروض بشكل أكبر بكثير من العرض، ويشتمل على دورات أطول من السنوات في انحرافاته. زمن الحرب، على سبيل المثال، هو فترة من المسودات غير العادية في سوق القروض. تتكبد الحكومة، في مثل هذه الأوقات، قروضًا جديدة عمومًا، وبما أن هذه القروض عادة ما تتعاقب بسرعة طالما استمرت الحرب، فإن معدل الفائدة العام يظل أعلى في الحرب منه في السلم، دون الرجوع إلى معدل الربح. وتقلصت الصناعة الإنتاجية من إمداداتها المعتادة.

ووجدت الولايات المتحدة خلال أواخر الحرب أنها لا تستطيع الاقتراض حتى بفائدة ستة أو سبعة في المائة. ومن خلال حصولها على ورق مخفض القيمة على قدم المساواة مع سنداتها، وافقت بالفعل على دفع ستة دولارات ذهبية على كل قرض ورقي بقيمة مائة دولار (ربما تبلغ قيمته في أسوأ الأحوال أربعين دولارًا ذهبيًا فقط)، وهو ما يعادل خمسة عشر في المائة. ويعود هذا المعدل المرتفع إلى حد كبير إلى ضعف الائتمان الحكومي؛ ولكن لا يزال من الصحيح أن المعدل كان أعلى لأن الولايات المتحدة كانت في السوق كمنافس على القروض الكبيرة. والآن تستطيع الحكومة رد سنداتها بفائدة ثلاثة في المائة.

كما أن تأثير هذه القروض لا يتوقف نهائياً عندما تتوقف الحكومة عن التعاقد مع الآخرين؛ بالنسبة لأولئك المتعاقدين بالفعل، يستمرون في تحمل تكاليف الاستثمار بمبلغ متزايد جدًا من رأس المال المتاح للبلاد، والذي، إذا تم سداد الدين الوطني، سيضاف إلى كتلة رأس المال الباحث عن الاستثمار، و (بصرف النظر عن الاضطرابات المؤقتة) لا يمكن إلا، إلى حد ما، خفض سعر الفائدة بشكل دائم.

إن السداد السريع للدين العام من قبل الولايات المتحدة، 137.823.253 دولارًا في 1882-1883، وأكثر من 100.000.000 دولار في 1883-1884، قد أدى إلى إبعاد الاستثمار السابق عن مبالغ هائلة من الأموال القابلة للإقراض، وبنفس القدر زاد العرض في الولايات المتحدة. سوق. مما لا شك فيه أن هذا يساعد في جعل سعر الفائدة الحالي منخفضًا جدًا. ومع ذلك، فإن ما إذا كان المعدل سيظل "منخفضًا بشكل دائم" سيعتمد على ما إذا كان مجال الاستثمار في الولايات المتحدة مشغولًا بالفعل بالفعل. ونحن نعتقد أنه ليس كذلك.

نفس التأثير على الفائدة الذي تنتجه القروض الحكومية للإنفاق الحربي ينتج عن الافتتاح المفاجئ لأي طريقة جديدة وجذابة بشكل عام للاستثمار الدائم. والمثال الوحيد من هذا النوع في التاريخ الحديث، على نطاق مماثل لقروض الحرب، هو امتصاص رأس المال في بناء السكك الحديدية.

ويجب أن يكون رأس المال هذا مأخوذًا بشكل أساسي من الودائع في البنوك، أو من المدخرات التي كانت ستوضع في الودائع، والتي كان من المقرر استخدامها في نهاية المطاف في شراء الأوراق المالية من الأشخاص الذين كانوا سيستخدمون أموال الشراء في تخفيضات أو قروض أخرى بسعر أعلى. الفائدة: وفي كلتا الحالتين كانت بمثابة مشروع على صندوق القرض العام.

ومن الواضح في الواقع أنه ما لم يتم توفير المدخرات صراحةً لاستخدامها في مغامرة السكك الحديدية، فإن المبلغ المستخدم على هذا النحو يجب أن يكون مستمدًا إما من رأس المال الفعلي للأشخاص العاملين في مجال الأعمال أو من رأس المال الذي كان سيتم إقراضه للأشخاص العاملين في مجال الأعمال. .

4. سعر الفائدة ليس مرتبطا فعليا بقيمة النقود، بل غالبا ما يختلط معها.

من الاعتبارات السابقة، يتبين، حتى لو لم يكن الأمر واضحًا بطريقة أخرى، مدى الخطأ الكبير في الاعتقاد بأن سعر الفائدة له أي علاقة ضرورية بكمية أو قيمة النقود المتداولة. إن زيادة العملة ليس لها في حد ذاتها أي تأثير، ولا يمكن أن يكون لها أي تأثير، على سعر الفائدة. إن العملة الورقية التي تصدرها الحكومة لدفع نفقاتها العادية، مهما كان حجم الفائض الذي قد يتم إصداره، لا تؤثر على سعر الفائدة بأي شكل من الأشكال. إنه في الواقع يقلل من قدرة المال على شراء السلع، لكنه لا يقلل من قدرة المال على شراء المال.

إذا كانت مائة دولار ستشتري معاشًا سنويًا دائمًا قدره أربعة دولارات سنويًا، فإن الإهلاك الذي يجعل قيمة المائة دولار تساوي نصف ما كانت عليه من قبل له نفس التأثير تمامًا على الدولارات الأربعة، وبالتالي لا يمكن أن يغير العلاقة بين الاثنين. ما لم يكن معلومًا ومحسبًا أن التخفيض لن يكون إلا مؤقتًا؛ فمن المؤكد أن الناس قد يكونون على استعداد لإقراض العملة المنخفضة القيمة بشروط أرخص إذا كانوا يتوقعون سدادها نقدًا بالقيمة الكاملة.

عند النظر في التأثير الذي أحدثته إجراءات البنوك في تشجيع تجاوزات المضاربة، عادة ما يُعزى تأثير هائل إلى إصدار أوراقها المالية، ولكن حتى وقت متأخر لم يكن هناك أي اهتمام يُولى لإدارة ودائعها، على الرغم من أنه لا يوجد شيء أكثر تأكيدًا أكثر من أن منحهم الائتمانية غير الحكيمة يتم بشكل متكرر عن طريق ودائعهم

أكثر من إصداراتهم. يقول السيد توك: "بافتراض أن جميع الودائع التي يتلقاها مصرفي كانت بعملة معدنية، ألا يكون، مثله مثل المصرفي المصدر، معرضًا لأهمية العملاء، الذين قد يكون من غير الأدب رفضهم، الحصول على قروض أو خصومات أو تغريه مصلحة عالية؛ وهل يمكن حثه على التعدي على ودائعه لدرجة أنه، في ظل ظروف غير محتملة، غير قادر على تلبية مطالب مودعيه؟

وفي الحقيقة فإن أصعب الأسئلة المصرفية تتمحور حول وظائف الخصم والإيداع. إن فصل الإصدار عن الإدارة المصرفية بموجب قانون عام 1844، الذي جدد ميثاق بنك إنجلترا، يوضح ذلك تمامًا. وبعد أن أزالت إنجلترا تمامًا من تأثيرها على الائتمان جميع التأثيرات الناجمة عن المشكلات، واجهت نفس الصعوبات التي واجهتها كما كانت من قبل، مما يوضح أن السؤال الحقيقي يتعلق بالوظيفتين الأساسيتين للعمل المصرفي - الخصم والودائع. منذ عام 1844، حدثت اضطرابات تجارية في أعوام 1847 و1857 و1866 و1873. على الرغم من أنه لا يمكن توسيع الأوراق النقدية دون إيداع مقابل من المسكوكات.

5. يحدد سعر الفائدة سعر الأرض والأوراق المالية.

قبل الخروج من الموضوع العام لهذا الفصل، أود أن أبدي ملاحظة واضحة مفادها أن معدل الفائدة يحدد قيمة وسعر جميع تلك الأشياء القابلة للبيع والتي يتم الرغبة فيها وشراؤها، ليس لأنفسها، ولكن من أجل الدخل الذي يحصلون عليه. قادرون على العائد. فالأموال العامة، والأسهم في الشركات المساهمة، وجميع أوصاف الأوراق المالية، تكون مرتفعة الثمن نسبة إلى انخفاض سعر الفائدة. ويتم بيعها بالسعر الذي سيعطي سعر الفائدة في السوق على أموال الشراء، مع مراعاة جميع الفروق في المخاطر المتكبدة، أو في أي ظرف من الظروف الملائمة.

ويعتمد سعر الأراضي والمناجم وجميع مصادر الدخل الثابتة الأخرى بنفس الطريقة على سعر الفائدة. تُباع الأرض عادة بسعر أعلى، بما يتناسب مع الدخل الذي توفره، من الأموال العامة، ليس فقط لأنه يُعتقد، حتى في [إنجلترا]، أنها أكثر أمانًا إلى حد ما، ولكن لأن أفكار السلطة والكرامة مرتبطة مع حيازته. لكن هذه الاختلافات ثابتة، أو قريبة من ذلك؛ وفي تغيرات الأسعار، تتبع الأرض، مع اختلاف العوامل، التغيرات الدائمة (رغم أنها ليست يومية بالطبع) في سعر الفائدة. وعندما تكون الفائدة منخفضة، فمن الطبيعي أن تكون الأرض باهظة الثمن؛ عندما تكون الفائدة مرتفعة، ستكون الأرض رخيصة.

إن الكثير من الأراضي، التي كانت تعطي قبل خمسين عامًا عائدًا سنويًا قدره 100 دولار، إذا كانت نسبة 10 في المائة هي معدل الفائدة المشترك، تباع بمبلغ 1000 دولار. إذا ظل العائد من الأرض كما هو (100 دولار) اليوم، وإذا كان معدل الفائدة المعتاد الآن خمسة في المائة، فسيتم بيع نفس قطعة الأرض بمبلغ 2000 دولار، حيث أن 100 دولار تساوي خمسة في المائة من 2000 دولار .

ويمكن القول إن سعر السند يختلف أيضًا باختلاف الوقت الذي يجب أن يستمر فيه. وبنفس معدل الفائدة، فإن السند الذي يستمر لمدة طويلة من السنوات أفضل للاستثمار من السند لمدة قصيرة. الحطاب، الذي ينظر إلى شجرتين متساويتين في القطر عند القاعدة، يقدر القيمة الإجمالية لكل منهما وفقًا لارتفاع الشجرة. ثم، مرة أخرى، قد تكون قيمة السند الجاري لمدة قصيرة أقل من سند طويل الأجل، على الرغم من أن الأول يحمل معدل فائدة أعلى. وهذا يعني، لنستأنف الرسم التوضيحي، شجرة واحدة، لا ترتفع عاليًا جدًا، على الرغم من أنها أكبر في الأسفل، قد لا تحتوي على الكثير من الأقدام المربعة مثل شجرة أخرى، وربما يكون قطرها أقل في الأسفل، ولكنها تمتد إلى أعلى بكثير في الهواء .

الفصل العشرون. من المنافسة من مختلف البلدان في نفس السوق.

1. الأسباب التي تمكن دولة ما من البيع بسعر أقل من دولة أخرى.

في عبارات النظام التجاري، لا توجد كلمة أكثر تكرارًا أو أهمية أكثر خطورة من كلمة البيع بأقل من سعره. لقد تم الحديث عن البيع بأقل من سعر البلدان الأخرى - وعدم بيعها بأقل من قيمتها من قبل البلدان الأخرى - ولا يزال يتم الحديث عنها في كثير من الأحيان، كما لو كانت الأغراض الوحيدة التي يوجد من أجلها الإنتاج والسلع.

قد تكون الأمم، مثل التجار الأفراد، متنافسين، ذوي مصالح متعارضة، في أسواق بعض السلع، بينما في حالات أخرى تكون في علاقة أكثر حظًا مع العملاء المتبادلين. إن منفعة التجارة لا تتمثل، كما كان يُعتقد في السابق، في السلع المباعة؛ ولكن بما أن السلع المباعة هي وسيلة للحصول على تلك التي تم شراؤها، فإن الأمة ستُحرم من الميزة الحقيقية للتجارة، أي الواردات، إذا لم تتمكن من حث الدول الأخرى على أخذ أي من سلعها في المقابل؛ وبقدر ما تجبرها منافسة البلدان الأخرى على عرض سلعها بشروط أرخص، تحت طائلة عدم بيعها على الإطلاق، فإن الواردات التي تحصل عليها من خلال تجارتها الخارجية يتم شراؤها بتكلفة أكبر.

لا يمكن لدولة واحدة (أ) أن تبيع إلا بسعر أقل من دولة أخرى (ب) في سوق معينة، إلى حد طردها منه بالكامل، بشرطين: (1) في المقام الأول، يجب أن تتمتع (أ) بميزة أكبر من الدولة (أ) الدولة الثانية (ب) في إنتاج السلعة المصدرة من قبل كليهما؛ أي بميزة أكبر (كما سبق شرحه بشكل كامل) ليس بشكل مطلق، [ص 451] ولكن بالمقارنة مع السلع الأخرى؛ و (2) في المقام الثاني، يجب أن تكون علاقتها (أ) مع بلد العميل فيما يتعلق بالطلب على منتجات بعضهم البعض، وما يترتب على ذلك

من حالة القيم الدولية، بحيث يتم التنازل عنها لبلد العميل أكثر من كامل الميزة التي تمتلكها الدولة المنافسة (ب)؛ وإلا فإن المنافس سيظل قادرًا على الحفاظ على مكانته في السوق.

لنفترض أن هناك تجارة بين إنجلترا والولايات المتحدة في الحديد والقمح. إنجلترا قادرة على إنتاج عشرة cwts. من الحديد بنفس تكلفة خمسة عشر بوشلاً من القمح، والولايات المتحدة بنفس تكلفة عشرين بوشلاً، ويتم تبادل السلعتين بين البلدين (تكلفة النقل) بمعدل متوسط، مثلاً عشرة مقابل سبعة عشر.

لا يمكن بيع الولايات المتحدة بأقل من قيمتها بشكل دائم في السوق الإنجليزية، أو طردها منها، إلا إذا عرضت دولة (مثل الهند) ليس فقط أكثر من سبعة عشر بوشلًا من القمح، بل أكثر من عشرين بوشلًا من القمح مقابل عشرة سنتات. من الحديد. وما عدا ذلك فإن المنافسة لن تجبر الولايات المتحدة إلا على دفع ثمن أعلى مقابل الحديد، لكنها لن تعوقها عن تصدير القمح. ولذلك، فإن الدولة التي يمكنها أن تبيع أقل من الولايات المتحدة، يجب في المقام الأول، أن تكون قادرة على إنتاج القمح بتكلفة أقل، مقارنة بالحديد، من إنتاج الولايات المتحدة نفسها؛ ويجب، في المقام التالي، أن يكون لديها مثل هذا الطلب على الحديد، أو السلع الإنجليزية الأخرى، بحيث يجبرها، حتى عندما أصبحت الشاغل الوحيد للسوق، على إعطاء ميزة أكبر لإنجلترا مما يمكن أن تمنحه الولايات المتحدة بالاستقالة.

لها كلها؛ لإعطاء، على سبيل المثال، واحد وعشرون بوشل مقابل عشرة سنتات. لأنه إذا لم يكن الأمر كذلك – على سبيل المثال، إذا كانت معادلة الطلب الدولي، بعد استبعاد الولايات المتحدة، تعطي نسبة ثمانية عشر إلى عشرة – فإن الولايات المتحدة ستكون الآن الدولة التي تبيع بأقل من قيمتها؛ وستكون هناك نقطة، ربما تسعة عشر مقابل عشرة، حيث سيكون كلا البلدين قادرين على الحفاظ على أرضهما، وبيع ما يكفي من القمح في إنجلترا لدفع ثمن الحديد، أو السلع الإنجليزية

الأخرى، والتي، وفقًا لهذه الشروط المعدلة حديثًا التبادل، كان لديهم الطلب. وبالمثل، فإن إنجلترا، باعتبارها مصدرًا للحديد، لا يمكن إخراجها من السوق الأمريكية إلا من قبل منافس مكنتها مزاياها المتفوقة في إنتاج الحديد، وأجبرتها شدة طلبها على المنتجات الأمريكية، على تقديم عشرة سنتات. . من الحديد، ليس فقط بأقل من سبعة عشر بوشلاً من القمح، بل بأقل من خمسة عشر بوشالاً. وفي هذه الحالة، لم تعد إنجلترا قادرة على الاستمرار في التجارة دون خسارة؛ ولكن، على أية حال، باستثناء هذا، فإنها ستكون مضطرة فقط إلى إعطاء الولايات المتحدة المزيد من الحديد مقابل قمح أقل مما كانت قد قدمته في السابق.

ومن ثم يبدو أن التحذير من انخفاض المبيعات بشكل دائم قد يتم التعامل معه بسهولة شديدة؛ يمكن اتخاذها عندما لا يكون الشيء المتوقع حقًا هو خسارة التجارة، بل الإزعاج البسيط الناجم عن الاستمرار فيها بميزة متضائلة؛ وهو إزعاج يقع بشكل رئيسي على مستهلكي السلع الأجنبية، وليس على منتجي أو بائعي السلعة المصدرة. ليس سببًا كافيًا لتخوف المنتجين [الأمريكيين] أن يجدوا أن دولة أخرى يمكنها بيع [القمح] في الأسواق الخارجية، في وقت معين، بسعر أرخص قليلاً مما يمكنهم تحمله في حالة الأسعار الحالية. في [الولايات المتحدة]. ولنفترض أنها أصبحت غير مباعة مؤقتا، وتضاءلت صادراتها؛ ستتجاوز الواردات الصادرات، وسيكون هناك توزيع جديد للمعادن الثمينة، وستنخفض الأسعار، ومع تقلص جميع النفقات المالية للمنتجين [الأمريكيين]، سيكونون قادرين (إذا لم تصل الحالة إلى مستوى (المذكور في الفقرة السابقة) مرة أخرى للتنافس مع منافسيهم.

الخسارة التي ستتكبدها [الولايات المتحدة] لن تقع على عاتق المصدرين، بل على عاتق أولئك الذين يستهلكون السلع المستوردة؛ والذين، مع انخفاض دخلهم النقدي، سيتعين عليهم أن يدفعوا نفس السعر أو حتى سعرًا أعلى لكل الأشياء المنتجة في البلدان الأجنبية.

لكن عالم الأعمال كان لينظر إلى ما يجري في ظل القوانين الاقتصادية باعتباره كارثة عظمى ومرعبة، إذا كان ذلك يعني انخفاض الأسعار ومغادرة الذهب للبلاد. أولئك الذين يمتلكون مخزونًا كبيرًا من البضائع سيعانون في ذلك الوقت؛ وهكذا، في البداية، قد يحدث بالفعل أن يتكبد "المصدرون"، بمعنى وكلاء التصدير (وليس منتجي المادة القابلة للتصدير)، خسارة. وفي النهاية، بطبيعة الحال، يعاني مستهلكو الواردات. ولكن، بشكل مؤقت، وفي ظاهر الأمر، يخسر المصدرون.

2. الأجور المرتفعة لا تمنع دولة من بيع منتجاتها بأسعار أقل من دولة أخرى.

وفقًا للمبدأ السابق، لا يمكن لبلد ما أن يباع بأقل من سعر أي سلعة، ما لم يكن لدى البلد المنافس حافز أقوى منه لتكريس عمله ورأس ماله لإنتاج السلعة؛ وينشأ من حقيقة أنه من خلال القيام بذلك فإنه يؤدي إلى توفير قدر أكبر من العمالة ورأس المال، ليتم تقاسمها بينها وبين عملائها - أي زيادة أكبر في إجمالي إنتاج العالم. وبالتالي، فإن البيع بأقل من سعره، على الرغم من كونه خسارة للدولة التي تبيع بأقل من قيمتها، يعد ميزة للعالم بأسره؛ فالتجارة البديلة هي التجارة التي توفر المزيد من العمل ورأس المال للبشرية، وتضيف المزيد إلى ثروتهم الجماعية، أكثر من التجارة التي حلت محلها. الميزة، بالطبع، تكمن في القدرة على إنتاج سلعة ذات نوعية أفضل، أو مع عمل أقل (مقارنة بأشياء أخرى)؛ أو ربما ليس بجهد أقل، ولكن في وقت أقل؛ مع احتجاز أقل مدة لرأس المال المستخدم.

وقد ينشأ هذا من مزايا طبيعية أكبر (مثل التربة والمناخ وثراء المناجم)؛ القدرة الفائقة، سواء الطبيعية أو المكتسبة، لدى العمال؛ تقسيم أفضل للعمل، وأدوات أو آلات أفضل. لكن لا مكان في هذه النظرية لحالة الأجور المنخفضة. ومع ذلك، فإن هذا، في النظريات الشائعة، هو السبب المفضل للبيع بأقل من قيمته. نسمع باستمرار عن العيب الذي يعمل في ظله المنتج [الأمريكي]، سواء في الأسواق

الخارجية أو حتى في أسواقه الخاصة، من خلال الأجور المنخفضة التي يدفعها منافسوه الأجانب. يقال لنا إن هذه الأجور المنخفضة تمكن، أو هي دائما على وشك التمكين، من البيع بأسعار أقل، وطرد المصنع [الأمريكي] من جميع الأسواق التي لا يتمتع فيها بحماية مصطنعة.

ويجب أن نتذكر أن التجارة الدولية، كما رأينا من قبل، تعتمد في الممارسة الفعلية على الأسعار المقارنة داخل نفس البلد (على الرغم من أن المصدر قد لا يقوم بإجراء مقارنة عن وعي). نحن نرسل القمح إلى الخارج، لأن سعره منخفض مقارنة ببعض السلع المصنعة؛ أي أننا نرسل القمح ولا نرسل البضائع المصنعة. ولكن، حتى الآن، يأخذ هذا في الاعتبار فقط الأسعار المقارنة في نفس البلد. ومع ذلك، فإننا سنفشل في تحقيق التطبيق العملي للمبادئ المذكورة أعلاه، عندما نستخدم مصطلحي الأسعار والنقود، إذا لم نعترف بأن هناك في مسألة البيع بسعر أقل مقارنة أيضا بين السعر المطلق للبضائع. في دولة واحدة والسعر المطلق لنفس السلعة في الدولة المنافسة. على سبيل المثال، لا يتم شحن القمح إلى إنجلترا إلا إذا كان السعر أقل هنا منه هناك.

إذا أرسلت الهند أو المغرب القمح إلى السوق الإنجليزية في منافسة وثيقة مع الولايات المتحدة، وانخفض السعر في لندن، فهذا يعني أنه إذا واصلنا شحناتنا من القمح إلى إنجلترا، فيجب علينا التخلي عن قمحنا بميزة أقل في التبادل الدولي. في الرسم التوضيحي المستخدم بالفعل، يجب علينا، على سبيل المثال، تقديم أكثر من سبعة عشر بوشلًا من القمح مقابل عشرة سنتات. من الحديد. إن انخفاض سعر القمح، دون أي تغيير في سعر الحديد، يعني ضمناً ضرورة تقديم كمية أكبر من القمح مقابل نفس الكمية من الحديد، ربما تسعة عشر أو عشرين مكيالاً مقابل عشرة سنتات. من الحديد. إذا انخفض السعر إلى درجة تتطلب واحدًا وعشرين بوشلًا لدفع ثمن عشرة سنتات. من الحديد، إذن يجب أن نكون أقل من اللازم تمامًا؛

والسعر هنا مقارنة بالسعر في لندن سيكون مؤشرًا على الحقيقة. لذا فإن مقارنة الأسعار هنا بالأسعار في الخارج هي مجرد سجل للشروط التي تتم بموجبها عمليات التبادل الدولية لدينا؛ ولكن ليس سبب وجود التجارة الدولية. إذا انخفض السعر في سوق أجنبية إلى درجة أننا لا نستطيع بيع القمح هناك، فهذا يعني ببساطة أننا وصلنا في نسب الصرف إلى الحد الأقصى لمزايانا النسبية في القمح والحديد؛ لذلك نحن ملزمون بتقديم عشرين بوشلًا أو أكثر من القمح مقابل عشرة سنتات. من الحديد.

ولكن في كل هذا لا بد من الإشارة إلى أن هذا السعر يجب أن يشمل العائد على رأس المال أيضا، وأنه يجب أن يكون مساويا للمكافأة المعتادة لرأس المال في الصناعات الأخرى المتنافسة، أي معدل الربح العادي. عند تصدير القمح من الولايات المتحدة، سيصر رأس المال العامل على الحصول على معدل الربح الذي يمكن العثور عليه في المهن الأخرى التي يمكن أن يذهب إليها رأس المال، في الولايات المتحدة. الآن، السعر، إذا كان يمثل القيمة (التي من المفترض أن تحكمها تكلفة الإنتاج في هذه الحالة)، هو المبلغ الذي تدفع منه الأجور والأرباح.

إذا انخفض السعر في السوق الأجنبية، فقد لا تكون هناك وسائل يمكن من خلالها دفع المعدل المعتاد للأجور ومعدل الربح المعتاد أيضًا. ومن ثم ينبغي لنا أن نسمع عن شكاوى الشاحنين من عدم وجود ربح في تصدير القمح، وعن تراجع التجارة. وبعبارة أخرى، بما أن الرأسمالي هو الذي يدير العملية، وهو أول المتضررين، فإن تضاؤل الميزة في التجارة الخارجية الناجم عن المنافسة، يظهر بشكل عام في المقام الأول في انخفاض الأرباح. السعر إذن هو الوسيلة التي نحدد بها ما إذا كانت مادة معينة تمنحنا تلك الميزة النسبية التي ستضمن تحقيق مكاسب من التجارة الدولية.

إن السلعة القابلة للتصدير والتي يكون سعرها منخفضًا في هذا البلد - حيث تم اختيارها لهذا السبب للتصدير - هي سلعة تكون تكلفتها منخفضة. إذا كانت التكلفة

منخفضة، فهذا يعني أن الصناعة منتجة للغاية؛ أن نفس رأس المال والعمالة ينتجان مقابل مجهودهما في هذه الصناعة أكثر مما ينتجانه في الصناعات الأخرى. ومع ذلك، ففي الصناعات الأكثر إنتاجية على وجه التحديد يمكن دفع أجور وأرباح أعلى، ويتم دفعها بالفعل. وعلى الرغم من أن كل منتج يباع بسعر منخفض، فإن الكمية الكبيرة المنتجة تجعل المبلغ الإجمالي، أو القيمة، التي تدفع منها المكافآت والأرباح والأجور الصناعية، كبيرة. أي أن السعر قد يكون منخفضًا جدًا (أقل أيضًا بالمقارنة المباشرة بالأسعار في الخارج) ومع ذلك يدفع معدل الأجور والأرباح الحالية في هذا البلد. وبالتالي، فبالرغم من أن الأجور والأرباح قد تكون مرتفعة جدًا (بالنسبة إلى البلدان الأقدم) في تلك الصناعات في الولايات المتحدة التي تكون إنتاجيتها كبيرة، إلا أن حقيقة هذه التكلفة المنخفضة، وبالتالي هذا السعر المنخفض (حيث تكون المنافسة فعالة)، هي الحقيقة. ما يناسب السلعة المراد تصديرها. ولذلك فإننا نقود حتماً إلى موقف حيث نرى أن الأجور المرتفعة والأسعار المنخفضة تسيران جنباً إلى جنب بشكل طبيعي في سلعة قابلة للتصدير.

ومن الناحية العملية، بالتأكيد، فإن الأجور المرتفعة، من خلال رفع الأسعار، لا تمنعنا، من خلال مقارنة أسعارنا بالأسعار الإنجليزية، من إرسال البضائع إلى الخارج - لأننا نرسل البضائع إلى الخارج من وظائفنا الأكثر إنتاجية. وكتوضيح لهذا المبدأ، تبين أن الصادرات الرئيسية للولايات المتحدة في عام 1883 كانت القطن، ومواد الخبز، والمؤن، والتبغ، والزيوت المعدنية، والخشب.

ولكن بما أنه يتم عمليا إجراء مقارنة مباشرة بين الأسعار هنا والأسعار في إنجلترا (على سبيل المثال)، من أجل تحديد ما إذا كانت التجارة يمكن أن تكون مربحة، فإننا نسمع باستمرار أنه لا يمكننا إرسال البضائع إلى الخارج لأن عملنا عزيزي جدا. ونادرا ما نلاحظ أننا لا نسمع هذا من أولئك الذين يعملون في أي من الصناعات الاستخراجية المذكورة للتو باعتبارها توفر صادرات كبيرة، والتي من المسلم به أنها

منتجة للغاية؛ يتم سماعه بشكل عام فيما يتعلق بأنواع معينة من السلع المصنعة. لا تنشأ الصعوبة فيما يتعلق بالمقالات التي نتمتع فيها بأكبر ميزة في الإنتاجية، ولكن تلك التي لدينا فيها ميزة أقل. إذا كانت غالبية المهن منتجة للغاية بحيث تضمن مكافأة عالية بشكل عام للعمالة ورأس المال في جميع أنحاء البلاد، فإن هذه الصناعات الأقل موقعًا مواتية - لا تكون منتجة مثل غيرها (إما بسبب الافتقار إلى المهارات أو الإدارة الجيدة، أو ارتفاع تكلفة الآلات) (والمواد، أو خصوصيات المناخ، أو الضرائب الباهظة) – لا يستطيع أن يدفع المكافأة العالية المعتادة للعمل، وفي الوقت نفسه يحصل للرأسمالي على نفس المكافأة العالية التي يمكن أن يحصل عليها في أي مكان آخر في وطنه. لأنه، عند سعر منخفض بما فيه الكفاية لتبرير التصدير، فإن الكمية التي يتم إنتاجها بمقدار معين من العمل ورأس المال لا تنتج قيمة إجمالية كبيرة جدًا كما تعطى في غالبية المهن الأخرى لنفس القدر من العمل. ورأس المال، والذي يمكن من خلاله دفع الأجور والأرباح المرتفعة المعتادة. إن انخفاض إنتاجية الصناعة مقارنة بالصناعات الأخرى في نفس البلد هو السبب الحقيقي الذي يمنعها من التنافس مع الدول الأجنبية باستمرار مع الحصول على معدل الربح العادي.

إن ارتفاع معدل الأرباح وكذلك ارتفاع معدل الأجور السائد في البلاد هو الذي يمنع البيع في الخارج. ومن السخافة أن نقول إن الأمر يتعلق فقط بالأجور المرتفعة: فهو بنفس القدر من الأرباح المرتفعة. بالطبع، إذا كانت الصناعات الأقل إنتاجية ترغب في منافسة إنجلترا، وإذا كانت تدفع - كما نعلم أنه يجب عليها أن تدفع - معدل الأجور المرتفع بسبب الإنتاجية العامة لصناعات بلادنا، فيجب عليها أن تخضع لأرباح أقل من أجل متعة الحياة. وجود تلك الرغبة الخاصة. ليس من الممكن أن ننتج كل شيء على قدم المساواة هنا؛ وليس من الممكن أن تنتج إنجلترا كل شيء على قدم المساواة. إذا أردنا إرسال أي بضائع على الإطلاق إلى إنجلترا، فيجب أن نتلقى بعض البضائع منها. ومن أجل الحصول على المكاسب الناتجة عن إنتاجيتنا، يجب علينا

أن نتمنى بشدة أن يكون لدى إنجلترا بعض السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية، حتى تتمكن أي تجارة مهما كانت موجودة. ومع ذلك، لا يستحق الأمر، في رأيي، الاستمرار في هذه المناقشة للنظر في موقف أولئك الذين يريدون أن يمنعونا من أي تجارة خارجية.

ينبغي أن تكون أجورنا المرتفعة الحالية سببا للتهنئة، لأنها ترجع إلى الإنتاجية العالية عموما لمواردنا، أو، بعبارة أخرى، بسبب التكلفة المنخفضة؛ ومن المأمول أن يستمروا في الارتفاع لفترة طويلة. لا يبدو أننا نواجه خطرًا وشيكًا يتمثل في عدم وجود سلع يمكننا تصديرها بكميات ستشتري لنا كل ما قد نرغب في استيراده من الخارج. (انظر الرسم البيانيرقم الثالث عشر، ولاحظ الزيادة الهائلة في الصادرات في نفس الوقت الذي من المعروف أن الأجور فيه أعلى في هذا البلد عنها في الخارج.) وطالما استمرت الأجور مرتفعة، ربما لا نكون على استعداد لرؤية إشباع تلك الرغبة الكاذبة والجاهلة التي تقود بعض الناس الاعتقاد بأننا يجب أن ننتج، على قدم المساواة مع أي منافس في العالم، كل ما يتم تصنيعه. إذا، كما تمت الإشارة إليه في المناقشة حول تكلفة العمالة،-يجب علينا بالضرورة أن نربط بكفاءة العمل جميع المزايا الطبيعية التي يعمل في ظلها العمل، فمن السهل أن نرى أن الأجور المرتفعة تتفق تمامًا مع الأسعار المنخفضة؛ وأن الأجور المرتفعة لا تمنعنا اليوم من التمتع بتجارة تصدير لا مثيل لها حتى الآن.

وحتى لو كانت جميع الأجور وجميع الأرباح أقل، فإن ذلك سيؤثر على جميع الصناعات على حد سواء، وسيظل بعضها أكثر إنتاجية نسبيًا [ص 457] من البعض الآخر، وسيظل نفس عدم المساواة قائمًا. ومع ذلك، إذا تعلمنا كيفية استخدام موادنا بشكل أفضل، واستخدام الآلات ذات التأثير الأكبر على الكمية المنتجة، وتكييف صناعاتنا مع مناخنا، والحصول على المنتجات الخام بسعر أرخص، وتحرير أنفسنا من الضرائب المفرطة وغير المعقولة، فسيكون من الصعب القول ما هي

السلع التي قد لا نتمكن في نهاية المطاف من تصنيعها في المنافسة مع بقية العالم. لأننا نادرًا ما حظينا، كدولة، بميزة مثل هذه الظروف لمساعدتنا في تجارتنا الخارجية.

ويواصل السيد ميل الآن النظر في الحقيقة الموحية المتمثلة في أن الأجور أعلى في إنجلترا منها في القارة، ومع ذلك فإن الإنجليز لا يجدون صعوبة في بيع منافسيهم القاريين.

قبل دراسة هذا الرأي على أساس مبدئي، يجدر بنا أن نمنحه لحظة من النظر باعتباره مسألة حقيقة. هل صحيح أن أجور العمالة الصناعية أقل في البلدان الأجنبية عنها في إنجلترا، بأي معنى تكون الأجور المنخفضة ميزة للرأسمالي؟ قد يحصل الحرفي في غنت أو ليون على أجر أقل في يوم واحد، ولكن ألا يقوم بعمل أقل؟ مع الأخذ في الاعتبار درجات الكفاءة، هل تكلفة عمله أقل بالنسبة لصاحب العمل؟ ورغم أن الأجور قد تكون أقل في القارة، أليست تكلفة العمل، التي تشكل العنصر الحقيقي في المنافسة، متماثلة تقريباً؟ ويبدو أن هذا هو رأي القضاة المختصين، ويؤكده الفارق الضئيل للغاية في معدل الربح بين إنجلترا والبلدان القارية.

ولكن إذا كان الأمر كذلك، فمن السخافة أن يكون هناك رأي مفاده أن المنتجين الإنجليز يمكن أن يحظوا بقبول أقل من منافسيهم القاريين بسبب هذه القضية. إن هذا الافتراض مقبول للوهلة الأولى في أمريكا فقط. الأجور في أمريكا أعلى بكثير مما هي عليه في إنجلترا، إذا كنا نعني بالأجور الدخل اليومي للعامل؛ لكن القوة الإنتاجية للعمل الأمريكي عظيمة للغاية – فكفاءتها، مقترنة بالظروف المواتية التي تمارس فيها، تجعلها ذات قيمة كبيرة بالنسبة للمشتري – لدرجة أن تكلفة العمل في أمريكا أقل منها في إنجلترا؛ كما يتضح من حقيقة أن المعدل العام للأرباح والفوائد أعلى بكثير.

3. الأجور المنخفضة تمكن بلد ما من البيع بسعر أقل من سعر بلد آخر، عندما تكون خاصة بفروع معينة من الصناعة.

ولكن هل صحيح أن الأجور المنخفضة، حتى بمعنى انخفاض تكلفة العمالة، تمكن الدولة من البيع بسعر أرخص في السوق الأجنبية؟ وأعني، بالطبع، الأجور المنخفضة التي هي سمة مشتركة في الصناعة الإنتاجية بأكملها في البلاد.

إذا تم إبقاء الأجور في أي من أقسام الصناعة التي توفر الصادرات، بشكل مصطنع أو لسبب عرضي، أقل من المعدل العام للأجور في البلاد، فإن هذه ميزة حقيقية في السوق الأجنبية. فهو يقلل من تكلفة إنتاج هذه السلع بالمقارنة مع غيرها، وله نفس التأثير كما لو كان إنتاجها يتطلب عمالة أقل بكثير.

لنأخذ على سبيل المثال حالة الولايات المتحدة فيما يتعلق بسلع معينة. في ذلك البلد، يتم إنتاج التبغ والقطن، وهما مادتان رئيسيتان للتصدير، عن طريق العمل العبودي، في حين يتم إنتاج المواد الغذائية والمصنوعات بشكل عام من قبل عمال أحرار، الذين إما يعملون لحسابهم الخاص أو يتقاضون أجورهم. على الرغم من الكفاءة المتدنية لعمل العبيد، لا يمكن أن يكون هناك شك معقول في أنه في بلد حيث أجور العمل الحر مرتفعة جدًا، فإن العمل الذي ينفذه العبيد يمثل صفقة أفضل للرأسمالي. ومهما كان الأمر كذلك، فإن تكلفة العمالة الأقل هذه، كونها ليست عامة، ولكنها تقتصر على تلك الوظائف، هي سبب لرخص المنتجات، سواء في الداخل أو في السوق الخارجية، كما لو كانت قد تم تصنيعها من قبل. مصنوعة من كمية أقل من العمل. إذا تم تحرير العبيد في الولايات الجنوبية، وارتفعت أجورهم إلى المستوى العام لإيرادات العمل الحر في أمريكا، فقد تضطر تلك الدولة إلى محو بعض المنتجات التي يزرعها العبيد من كتالوج صادراتها، وسوف بالتأكيد لن تكون قادرًا على بيع أي منها في السوق الأجنبية بالسعر الحالي. إن رخصها هو جزئيًا رخص

مصطنع، يمكن مقارنته بتلك التي تنتجها مكافأة الإنتاج أو التصدير؛ أو، بالنظر إلى وسائل الحصول عليها، ستكون المقارنة مناسبة مع رخص البضائع المسروقة.

Crops of Cotton of the United States—15 Years of Slave Labor.

Season.	Bales.
1846-1847	1,860,479
1847-1848	2,424,113
1848-1849	2,808,596
1849-1850	2,171,706
1850-1851	2,415,257
1851-1852	3,090,020
1852-1853	3,352,882
1853-1854	3,055,027
1854-1855	2,932,339
1855-1856	3,645,345
1856-1857	3,056,579
1857-1858	3,238,962
1858-1859	3,994,481
1859-1860	4,823,770
1860-1861	3,826,086
	46,675,591

Crops of Cotton of the United States—15 Years of Free Labor.

Season.	Bales.
1868-1869	2,439,039
1869-1870	3,154,946
1870-1871	4,352,317
1871-1872	2,974,351
1872-1873	3,930,508
1873-1874	4,170,388
1874-1875	3,832,991
1875-1876	4,669,288
1876-1877	4,485,423
1877-1878	4,811,000
1878-1879	5,073,531
1879-1880	5,757,397
1880-1881	6,605,744
1881-1882	5,456,864
1882-1883	7,244,830
	68,958,617

Excess of 15 free-labor crops, 22,283,026, or nearly one-half the total of 15 crops by slave-labor. Represented on the same scale by this line:

الرسم البياني الخامس عشر.

يمكن رؤية مدى الخطأ الذي ارتكبه السيد ميل من خلال الرسم البيانيرقم الخامس عشر، مما يدل على الزيادة الهائلة في إنتاج القطن في ظل نظام العمل الحر مقارنة بنظام العمل العبودي في الولايات المتحدة. لقد كان إلغاء العبودية مكسبًا اقتصاديًا للجنوب. علاوة على ذلك، زادت صادرات القطن الخام من 644.327.921 جنيهًا في عام 1869 إلى 2.288.075.062 جنيهًا في عام 1883؛ بينما ارتفعت صادرات التبغ في الأعوام المقابلة من 181.527.630 جنيهاً إلى 235.628.360 جنيهاً. وبعبارة أخرى، زادت صادرات التبغ بنسبة 30 في المائة، وصادرات القطن الخام بما لا يقل

عن 255 في المائة. علاوة على ذلك، فإن أسعار القطن والتبغ ليست أعلى الآن مما كانت عليه قبل عام 1850.

والميزة الاقتصادية المماثلة، وإن كانت ذات طابع أخلاقي مختلف تمامًا، هي تلك التي يمتلكها المصنعون المحليون؛ الأقمشة التي يتم إنتاجها في ساعات فراغ الأسر المنشغلة جزئيًا في أنشطة أخرى، والتي، لا تعتمد في معيشتها على إنتاج المصنع، يمكنها بيعها بأي سعر، مهما كان منخفضًا، وهو ما يعتقدون أنه يستحق أن يتحملوا عناءه. من إنتاج. إن العامل في زيورخ هو اليوم صانع، وغدًا زراعي مرة أخرى، ويغير مهنته مع فصول السنة في جولة متواصلة. تتقدم الصناعة التحويلية والحرث جنبًا إلى جنب، في تحالف لا ينفصل، وفي هذا الاتحاد بين المهنتين يمكن اكتشاف السر الذي يجعل المصنع السويسري البسيط وغير المتعلم قادرًا دائمًا على الاستمرار في المنافسة وزيادة الازدهار في مواجهة تلك المؤسسات الواسعة المجهزة. بموارد اقتصادية وفكرية كبيرة (وهذا هو الأهم).

وفي حالة هذه المصنوعات المحلية، فإن تكلفة الإنتاج النسبية، التي يعتمد عليها التبادل بين البلدان، أقل بكثير من نسبتها إلى كمية العمل المستخدمة. إن العمال، الذين يتطلعون إلى مكاسب نولهم مقابل جزء فقط، إذا كان أي جزء، من إعالتهم الفعلية، يستطيعون العمل مقابل أجر أقل من أدنى معدل للأجور يمكن أن يوجد بشكل دائم في الوظائف التي يتم من خلالها يجب على العامل أن يدعم كامل نفقات الأسرة. إنهم يعملون، كما يفعلون، ليس لصالح صاحب العمل ولكن لأنفسهم، ويمكن القول إنهم يواصلون التصنيع دون أي تكلفة على الإطلاق، باستثناء التكلفة البسيطة للنول والمادة؛ والحد من الرخص المحتمل ليس ضرورة العيش من خلال تجارتهم، بل ضرورة كسب ما يكفي من العمل لجعل هذا العمل الاجتماعي في ساعات فراغهم أمرًا غير مقبول.

4. — ولكن ليس عندما تكون مشتركة بين الجميع.

هاتان الحالتان، العمل بالسخرة والمصنوعات المحلية، تجسدان الظروف التي تمكن فيها الأجور المنخفضة الدولة من بيع سلعها بسعر أرخص في الأسواق الأجنبية، وبالتالي بيع منافسيها، أو تجنب أن يبيعوها بأقل من قيمتها الحقيقية. . لكن مثل هذه الميزة لا تمنحها الأجور المنخفضة عندما تكون مشتركة في جميع فروع الصناعة. لم تدفع الأجور المنخفضة العامة أي دولة إلى بيع منافسيها، ولم تمنعها الأجور المرتفعة العامة من القيام بذلك.

ولتوضيح ذلك لا بد من الرجوع إلى مبدأ أولي سبق أن تناولناه في الفصل السابق.[290] فالأجور المنخفضة بشكل عام لا تسبب انخفاض الأسعار، ولا ارتفاع الأجور يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، داخل البلد نفسه. إن الأسعار العامة لا ترتفع بارتفاع الأجور، مثلما لا ترتفع بارتفاع كمية العمل المطلوبة في كل الإنتاج.

النفقات التي تؤثر على جميع السلع بالتساوي ليس لها أي تأثير على الأسعار. إذا اضطر صانع القماش الجوخ أو أدوات المائدة، دون أي شخص آخر، إلى دفع أجور أعلى، فإن سعر سلعته سيرتفع، تمامًا كما لو كان عليه استخدام المزيد من العمالة؛ لأنه بخلاف ذلك سيحصل على ربح أقل من المنتجين الآخرين، ولن يقوم أحد بالتوظيف.

ولكن إذا كان على الجميع أن يدفعوا أجورًا أعلى، أو أن يستخدم الجميع المزيد من العمالة، فيجب الخضوع للخسارة؛ ولأنه يؤثر على الجميع على حد سواء، فلا يمكن لأحد أن يأمل في التخلص منه عن طريق تغيير وظيفته؛ ولذلك يستسلم كل منهم لتناقص الأرباح، وتبقى الأسعار كما كانت.

وبالمثل، فإن الأجور المنخفضة بشكل عام، أو الزيادة العامة في إنتاجية العمل، لا تجعل الأسعار منخفضة، بل الأرباح مرتفعة. إذا انخفضت الأجور (أي بالأجرة تكلفة العمل)، فلماذا، على هذا الأساس، يجب على المنتج أن يخفض سعره؟ ويمكن القول إنه سيضطر إلى ذلك بسبب منافسة الرأسماليين الآخرين الذين سيتزاحمون في وظيفته. لكن الرأسماليين الآخرين يدفعون أيضًا أجورًا أقل، ومن خلال الدخول في منافسة معه لن يكسبوا شيئًا سوى ما يكسبونه بالفعل. إذن فإن المعدل الذي يُدفع به العمل، وكذلك الكمية المستخدمة منه، لا يؤثران على قيمة السلعة المنتجة ولا على سعرها، إلا بقدر ما يكون ذلك خاصًا بتلك السلعة، وغير مشتركة بين السلع بشكل عام.

ومع ذلك، دون أن يحدث أي تغيير في إنتاجية أي صناعة، فإذا ارتفع سعر السلعة، مثلاً، بسبب زيادة الطلب، فإن ذلك يجعل القيمة الإجمالية الناشئة عن منتجات الصناعة أكبر في قدرتها الشرائية، وبالتالي سيكون هناك مبلغ أكبر يجب تقسيمه بين العمل ورأس المال. إذا كانت هناك منافسة حرة، فإن المزيد من رأس المال سينتقل إلى هذه الصناعة على أمل تحقيق أرباح أكبر، وبالتالي سترتفع الأجور. لذلك، من الممكن أن تترافق الأجور المرتفعة مع ارتفاع الأسعار، ولكن ليس كسبب ونتيجة. وفي الواقع، فإن التغير في السعر يسبق عادة التغير في الأجور. ومن ناحية أخرى، في حين أن الأجور المنخفضة ليست هي سبب انخفاض الأسعار ولا ارتفاع الأجور بسبب ارتفاع الأسعار، إلا أن الاثنين يمكن العثور عليهما معًا، لأن كليهما يرجع إلى سبب مشترك، أي القيمة الصغيرة أو الكبيرة لإجمالي المنتج. .

وبما أن الأجور المنخفضة ليست سبباً لانخفاض الأسعار في الدولة نفسها، فإنها لا تجعلها تعرض سلعها في الأسواق الخارجية بسعر أقل. صحيح تمامًا أنه إذا كانت تكلفة العمل في أمريكا أقل منها في إنجلترا، فيمكن لأمريكا أن تبيع قطنها إلى كوبا بسعر أقل من سعر إنجلترا، ومع ذلك تجني ربحًا كبيرًا مثل المصنع الإنجليزي. ولكن ليس من ربح المصنع الإنجليزي أن يقوم غزل القطن الأمريكي بإجراء المقارنة؛

هذا هو الحال مع أرباح الرأسماليين الأمريكيين الآخرين. ويتمتع هؤلاء، بالاشتراك معه، بميزة انخفاض تكلفة العمل، وبالتالي الحصول على معدل ربح مرتفع. وهذا الربح الكبير يجب أن يحصل عليه أيضًا عامل غزل القطن: فهو لن يكتفي بالربح الإنجليزي. صحيح أنه قد يستمر لبعض الوقت بهذا المعدل الأدنى، بدلاً من تغيير وظيفته؛ وقد تتم التجارة، أحيانًا لفترة طويلة، بربح أقل بكثير من الربح الذي كان من المفترض أن تتم من أجله في الأصل. فالدول التي لديها تكلفة عمالة منخفضة وأرباح عالية لا تبيع لهذا السبب أسعارًا أقل من غيرها، لكنهم يعارضون مقاومة أكثر عنادًا لعدم بيعهم بأقل من قيمتهم، لأن المنتجين غالبًا ما يستسلمون لتناقص الربح دون أن يكونوا قادرين على العيش، أو حتى الازدهار، من خلال أعمالهم. ولكن هذا هو كل ما تفعله لهم مصلحتهم؛ وفي هذه المقاومة لن يثابروا طويلا عندما يصبح تغير الزمن الذي قد يمنحهم أرباحا مساوية لبقية مواطنيهم ميؤوسا منه بشكل واضح.

5. انخفاض الأرباح التي تؤثر على التجارة المحمولة.

ومن الجدير بالذكر أيضًا أن نلاحظ فئة ثالثة من المجتمعات الصغيرة، ولكن في هذه الحالة معظمها مستقلة، والتي دعمت وأغنت نفسها تقريبًا دون أي إنتاج خاص بها (باستثناء السفن والمعدات البحرية)، من خلال مجرد تجارة الحمل، و تجارة المقاولات؛ عن طريق شراء إنتاج بلد ما، لبيعه بربح في بلد آخر. هكذا كانت مدينة البندقية ومدن هانسي.

عندما أصبح البنادقة وكلاء التجارة العامة لجنوب أوروبا، لم يكن لديهم أي منافسين تقريبًا: لم يكن من الممكن القيام بهذا الأمر على الإطلاق بدونهم، ولم يكن هناك حقًا حد لأرباحهم سوى الحد الذي حدده النبلاء الإقطاعيون الجاهلون. يمكن أن يتبرعوا بالكماليات غير المعروفة ثم عرضوها لأول مرة على أعينهم. وفي فترة لاحقة، نشأت

المنافسة، وأصبح ربح هذه العملية، مثل أرباح الآخرين، خاضعًا للقوانين الطبيعية. وقد استحوذت هولندا على تجارة الحمل، وهي دولة ذات إنتاج خاص بها ورأسمال متراكم كبير. كما أصبح لدى الدول الأوروبية الأخرى الآن رأس مال إضافي، وكانت قادرة على إدارة تجارتها الخارجية بنفسها: لكن هولندا، التي لديها، بسبب مجموعة متنوعة من الظروف، معدل ربح أقل في الداخل، كان بإمكانها تحمل تكاليف النقل إلى بلدان أخرى بسعر أقل. تقدمة أقل على التكلفة الأصلية للسلع مما كان سيطلبه رأسماليوهم؛ ولذلك استحوذت هولندا على الجزء الأكبر من تجارة المناقلة لجميع تلك البلدان التي لم تحتفظ بها لنفسها بموجب قوانين الملاحة،[292]تم بناؤها، مثل تلك الموجودة في إنجلترا، لغرض صريح.

في الولايات المتحدة، في أوائل القرن، أعطتنا سياسة انتقامية ضد إنجلترا مجموعة من قوانين الملاحة المنسوخة بعد قوانين العصور الوسطى لإنجلترا والقارة، والتي لا تزال موجودة في كتاب القوانين. إنهم لا يسمحون لأميركي بشراء سفينة في الخارج والإبحار بها تحت علمنا دون دفع رسوم باهظة؛ بند يهدف إلى تعزيز بناء السفن في الولايات المتحدة. حتى مع هذا التشريع، لا يتم بناء السفن هنا للتجارة الخارجية؛ ويقوم صانعو السفن لدينا بتزويد التجارة الساحلية فقط (وهي ليست مفتوحة للأجانب). إن القدرة على شراء السفن في أي مكان، وإدخالها للتسجيل تحت علمنا معفاة من الرسوم الجمركية، هو المقصود بالطلب على "السفن الحرة".

لكن هذا له علاقة ببناء السفن. لكن امتلاك السفينة أو الإبحار بها يختلف تمامًا عن ذلك. إن القدرة على الحصول على عائد كبير من رأس المال والعمالة المستثمرة في السفينة مقارنة بالمهن الأخرى المفتوحة للأمريكيين هي شيء آخر. وحتى لو كان لدينا "سفن مجانية"، فإن العائدات المرتفعة في الصناعات الأخرى في بلدنا، وخاصة فيما يتعلق بالأرباح، قد تجعل الرأسماليين بطبيعة الحال يقللون من إهمالهم من أجل أعمال أكثر إنتاجية. في عام 1884، رفع الكونجرس بشكل صحيح العديد من القيود المزعجة المفروضة على السفن، مما أدى إلى تقليص عائدات إبحار السفن،

ويبقى أن نرى ما إذا كان بإمكاننا استعادة أي من تجارتنا الأجنبية. في الوقت الحاضر لدينا حمولة صغيرة جدًا حتى في ذلك الجزء من الشحن الذي ينقل بضائعنا الخاصة.

الفصل الحادي والعشرون. التوزيع وتأثره بالتبادل.

1. لا فرق بين الصرف والنقود في قانون الأجور.

ويبدو أن تقسيم الإنتاج بين الطبقات الثلاث، العمال والرأسماليين وملاك الأراضي، عند النظر فيه دون أي إشارة إلى التبادل، يعتمد على بعض القوانين العامة. ومن المناسب أن ننظر الآن فيما إذا كانت هذه القوانين نفسها لا تزال سارية، عندما يتم التوزيع من خلال آلية معقدة للتبادل والنقود؛ أو ما إذا كانت خصائص الآلية تتعارض مع المبادئ الأساسية وتعديلها.

إن التقسيم الأساسي لإنتاج الجهد البشري والاقتصاد هو، كما رأينا، إلى ثلاثة حصص: الأجور، والأرباح، والإيجارات؛ ويتم تقسيم هذه الأسهم إلى الأشخاص المستحقين لها، على شكل نقود وعن طريق عملية تبادل؛ أو بالأحرى، يدفع الرأسمالي، الذي يبقى الإنتاج معه في ظل الترتيبات المعتادة للمجتمع، نقدًا للمشاركين الآخرين القيمة السوقية لعملهما وأرضهما. إذا تفحصنا ما تعتمد عليه القيمة المالية للعمل والقيمة المالية لاستخدام الأرض، فسنجد أن ذلك يرجع إلى نفس الأسباب التي وجدنا من خلالها أنه سيتم تنظيم الأجور والإيجار إذا لم يكن هناك مال ولا يوجد تبادل السلع.

ومن الواضح، أولاً، أن قانون الأجور لا يتأثر بوجود أو عدم وجود التبادل أو النقود. وتعتمد الأجور على النسبة بين عدد السكان ورأس المال [مع مراعاة طبيعة

صناعات البلد]؛ وسوف يفعل ذلك إذا كان كل رأس المال في العالم ملكًا لجمعية واحدة، أو إذا كان الرأسماليون الذين يتم تقاسمه فيما بينهم يحتفظون بمؤسسة لإنتاج كل مادة مستهلكة في المجتمع، وتبادل السلع لا وجود. وبما أن النسبة بين رأس المال والسكان، في كل مكان، باستثناء المستعمرات الجديدة، تعتمد على قوة الضوابط التي يتم من خلالها تقييد الزيادة السكانية السريعة للغاية، فيمكن القول، بشكل عام، إن الأجور تعتمد على الضوابط المفروضة على السكان؛ وأنه عندما لا يكون الشيك هو الموت بسبب الجوع أو المرض، فإن الأجور تعتمد على حكمة العمال؛ وأن الأجور في أي بلد تكون عادةً عند أدنى معدل سيتسبب فيه العامل في هذا البلد بالاكتئاب بدلاً من وضع قيود على التكاثر.

ولكن المقصود هنا بالأجور هو المقياس الحقيقي لراحة العامل؛ الكمية التي يحصل عليها من الأشياء التي جعلتها الطبيعة أو العادة ضرورية أو مقبولة بالنسبة له: الأجور بالمعنى الذي تكون فيه ذات أهمية بالنسبة للمتلقي. وبمعنى أنها ذات أهمية بالنسبة للدافع، فإنها لا تعتمد حصريًا على مثل هذه المبادئ البسيطة. الأجر بالمعنى الأول، الأجر الذي تعتمد عليه راحة العامل، سنسميه الأجر الحقيقي، أو الأجر العيني. الأجر بالمعنى الثاني قد يُسمح لنا أن نطلق عليه، في الوقت الحاضر، أجرًا نقديًا؛ على افتراض، وهو أمر مسموح به، أن يظل النقد في ذلك الوقت معيارًا ثابتًا، ولا يحدث أي تغيير في الظروف التي يتم بموجبها إنتاج وسيلة التداول نفسها أو الحصول عليها. إذا لم يخضع النقد نفسه لتغير في التكلفة، فإن سعر العمل النقدي هو مقياس دقيق لتكلفة العمل، ويمكن استخدامه كرمز مناسب للتعبير عنه [إذا كان من المفترض أيضًا أن تظل كفاءة العمل كما هي].

إن أجر العمل النقدي هو نتيجة مركبة لعنصرين: الأول، الأجر الحقيقي، أو الأجر العيني، أو بكلمات أخرى، الكمية التي يحصل عليها العامل من مواد الاستهلاك العادية؛ وثانيًا، الأسعار النقدية لتلك المقالات. في جميع البلدان القديمة – جميع

البلدان التي يتم فيها تقييد الزيادة السكانية بأي درجة من خلال صعوبة الحصول على الكفاف – فإن السعر النقدي المعتاد للعمل هو الذي سيمكن العمال، بعضهم مع بعض، من شراء السلع التي بدونها لا يستطيعون أو لا يريدون إبقاء السكان عند معدل الزيادة المعتاد. وبما أن مستوى الراحة الذي يعطى لهم (والمقصود بمعيار الراحة في الطبقة العاملة أنهم بدلاً من التخلي عن ما سيمتنعون عن مضاعفته)، فإن الأجر النقدي يعتمد على سعر النقود، وبالتالي على تكلفة إنتاج مختلف السلع. المواد التي يستهلكها العمال عادة: لأنه إذا لم تتمكن أجورهم من أن توفر لهم كمية معينة منها، فسوف تتباطأ زيادتهم وترتفع أجورهم. ومن بين هذه المواد، يعتبر الغذاء والمنتجات الزراعية الأخرى هو العنصر الرئيسي إلى حد كبير بحيث لا يترك تأثيرًا يذكر على أي شيء آخر.

عند هذه النقطة يمكننا أن نلجأ إلى المبادئ التي تم وضعها في هذا الجزء الثالث. تم تحليل تكلفة إنتاج المنتجات الغذائية والزراعية في الفصل السابق. فهو يعتمد على إنتاجية أقل الأراضي خصوبة، أو الجزء الأقل توظيفا من رأس المال، الذي وضعته ضرورات المجتمع حتى الآن في أيدي الأغراض الزراعية. إن تكلفة إنتاج الغذاء المزروع في هذه الظروف الأقل ملاءمة تحدد، كما رأينا، القيمة التبادلية والسعر النقدي للكل. لذلك، في أي حالة معينة من عادات العمال، تعتمد أجورهم النقدية على إنتاجية الأراضي الأقل خصوبة، أو رأس المال الزراعي الأقل إنتاجية: على النقطة التي وصلت إليها الزراعة في تقدمها التنازلي – في تعدياتها على الأراضي القاحلة. الأراضي، وتزايد الضغط تدريجياً على قوى الأكثر خصوبة. والآن، فإن القوة التي تحث على الزراعة في هذا المسار الهبوطي هي زيادة عدد الناس؛ في حين أن القوة المضادة، التي تمنع الهبوط، هي تحسين العلوم والممارسات الزراعية، مما يمكن نفس التربة من إنتاج عوائد أكبر لنفس العمل. إن تكلفة الجزء الأكثر تكلفة من إنتاج الزراعة هي تعبير دقيق عن حالة العرق الذي يتعارض فيه السكان والمهارة الزراعية دائمًا مع بعضهما البعض.

تجدر الإشارة، في هذا العرض، إلى أن السيد ميل كان يتطلع إلى بلد قديم، به كثافة سكانية كبيرة لدرجة أن الأعداد تقترب دائمًا من الكفاف؛ وأن أجورهم منخفضة جدًا بحيث لا تمنح العمال أكثر من احتياجات الحياة الضرورية. وغني عن البيان أن هذه ليست الظروف الاقتصادية في الولايات المتحدة. بادئ ذي بدء، هامش الزراعة مرتفع: فقط التربة ذات الإنتاجية العالية هي التي تتم زراعتها، وبالتالي فإن عائدات العمل ورأس المال كبيرة جدًا. تم العثور على الأجور المرتفعة مع انخفاض أسعار المواد الغذائية. إن عدد السكان الحالي ليس كبيرًا بحيث لا يتطلب زراعة الغذاء سوى الأراضي ذات الخصوبة العالية جدًا. إن القدرة على الحصول على مكافأة عالية مقابل العمل (مقارنة بالصناعات الأوروبية)، نظراً للانتشار العام للعائدات المرتفعة في الولايات المتحدة، أدت إلى تأسيس معيار أعلى لعمالنا. نظرًا لكون المستوى مرتفعًا نسبيًا، فلا توجد علاقة وثيقة بين الزيادة السكانية هنا وأسعار الغذاء؛ لأن الأجور، كقاعدة عامة، ليست منخفضة إلى الحد الذي يجعل أي تغيير في تكلفة إنتاج الغذاء يتطلب ضوابط على السكان. هناك هامش كبير فوق الضروريات، في الأجر الحقيقي للعامل في الولايات المتحدة، والذي قد يذهب إلى وسائل الراحة واللياقة والتسلية.

§ 2. في قانون الإيجار.

إن درجة إنتاجية هذا الهامش الشديد هي مؤشر للحالة الراهنة لتوزيع الإنتاج بين الطبقات الثلاث، العمال والرأسماليين وملاك الأراضي. عندما لا يمكن تلبية طلب عدد متزايد من السكان على المزيد من الغذاء دون توسيع نطاق الزراعة إلى الأراضي الأقل خصوبة، أو تكبد نفقات إضافية، مع عائد أقل تناسبا، على الأراضي المزروعة بالفعل، فإن ذلك شرط ضروري لهذه الزيادة في الإنتاج الزراعي. أن قيمة وسعر هذا المنتج يجب أن ترتفع أولاً. سيكون سعر الغذاء دائمًا في المتوسط بحيث أن أسوأ الأراضي، والجزء الأقل إنتاجية من رأس المال المستخدم في الأراضي الأفضل، سيستبدلان النفقات بالربح العادي. إذا فعلت الأرض ورأس المال الأقل تفضيلاً هذا

القدر، فإن جميع الأراضي ورأس المال الأخرى ستحقق ربحًا إضافيًا، مساويًا لعائدات الإنتاج الإضافي بسبب إنتاجيتها المتفوقة؛ ويصبح هذا الربح الإضافي، عن طريق المنافسة، جائزة ملاك الأراضي. فالصرف [ص 469] والمال إذن لا يشكلان فرقا في قانون الإيجار: فهو نفس ما كنا عليه في الأصل[293] وجدت ذلك. والريع هو العائد الإضافي الذي يحصل عليه رأس المال الزراعي عند استخدامه بمزايا خاصة؛ المعادل الدقيق لما تمكن هذه المزايا المنتجين من الاقتصاد في تكلفة الإنتاج: يتم تنظيم قيمة وسعر المنتج من خلال تكلفة الإنتاج لهؤلاء المنتجين الذين ليس لديهم أي مزايا؛ من خلال العودة إلى ذلك الجزء من رأس المال الزراعي الذي تكون ظروفه أقل ملاءمة.

§ 3. – ولا في قانون الأرباح.

وهكذا يتم تنظيم الأجور والإيجارات بنفس المبادئ عند دفعها نقدًا، كما لو تم تقسيمها عينًا، ويترتب على ذلك أن الأرباح تكون كذلك. لأن الفائض، بعد استبدال الأجور ودفع الإيجار، يشكل أرباحًا.

لقد وجدنا، في الفصل الأخير من الكتاب الثاني، أن تقدم الرأسمالي، عند تحليله إلى عناصره النهائية، يتكون إما من شراء العمل أو الحفاظ عليه، أو من أرباح الرأسماليين السابقين؛ ومن ثم، فإن الأرباح في الملاذ الأخير تعتمد على تكلفة العمل، التي تنخفض مع ارتفاعها، وترتفع مع انخفاضها. دعونا نسعى لتتبع عمل هذا القانون بدقة أكبر.

هناك طريقتان يمكن من خلالهما زيادة تكلفة العمل، والتي يتم تمثيلها بشكل صحيح (يفترض أن المال ثابت وكذلك الكفاءة) من خلال الأجور النقدية للعامل. قد يحصل العامل على وسائل راحة أكبر؛ وقد ترتفع الأجور العينية – الأجور الحقيقية. أو أن التقدم السكاني قد يجبر الزراعة على تربة أقل جودة وعمليات أكثر تكلفة؛

وبالتالي رفع تكلفة الإنتاج، وقيمة، وسعر المواد الأساسية لاستهلاك العامل. وفي أي من هذه الافتراضات سوف ينخفض معدل الربح.

إذا حصل العامل على سلع أكثر وفرة فقط بسبب رخصها الكبير، وإذا حصل على كمية أكبر، ولكن ليس على العموم تكلفة أكبر، فإن الأجور الحقيقية ستزداد، ولكن ليس الأجور النقدية، وسيكون هناك [ص 470] لا شيء يؤثر على معدل الربح. ولكن إذا حصل على كمية أكبر من السلع التي لم تنخفض تكلفة إنتاجها، فإنه يحصل على تكلفة أكبر؛ أجره المالي أعلى. وتقع تكلفة هذه الأجور النقدية المتزايدة بالكامل على عاتق الرأسمالي. ولا توجد وسيلة يمكن تصورها يمكنه من خلالها التخلص منها. ويمكن القول – كما كان يقال سابقاً – أنه سيتخلص منها برفع سعره. لكن هذا الرأي سبق لنا أن دحضناه بالكامل أكثر من مرة.

إن المبدأ القائل بأن ارتفاع الأجور يؤدي إلى ارتفاع مماثل في الأسعار، هو في الواقع، كما لاحظنا سابقًا، متناقض ذاتيًا: لأنه إذا حدث ذلك، فلن يكون ارتفاعًا في الأجور؛ لن يحصل العامل على أي سلعة أكثر مما كان يحصل عليه من قبل، دع أجره النقدي يرتفع كثيرًا؛ وسيكون ارتفاع الأجور الحقيقية أمرا مستحيلا. وبما أن هذا مخالف للعقل والواقع، فمن الواضح أن ارتفاع الأجور النقدية لا يؤدي إلى رفع الأسعار؛ أن الأجور المرتفعة ليست سببا في ارتفاع الأسعار. ارتفاع الأجور العامة يقع على الأرباح. لا يوجد بديل ممكن.

بعد أن تخلصنا من الحالة التي تنشأ فيها زيادة الأجور النقدية وتكلفة العمل من حصول العامل على أجور عينية أكبر، فلنفترض الآن أنها تنشأ من زيادة تكلفة إنتاج الأشياء التي يستهلكها ، وذلك بسبب زيادة عدد السكان غير المصحوبة بزيادة مماثلة في المهارات الزراعية. ولن يتم الحصول على الإمدادات الإضافية التي يحتاجها السكان، إلا إذا ارتفعت أسعار الغذاء بما يكفي لتعويض المزارع عن زيادة تكلفة الإنتاج. لكن المزارع في هذه الحالة يعاني من عيب مزدوج. عليه أن يواصل زراعته في

ظل ظروف إنتاجية أقل ملاءمة من ذي قبل. ولهذا السبب، وبما أن ذلك يعد عيبًا يخصه فقط كمزارع، ولا يتقاسمه مع أصحاب العمل الآخرين، فإنه، وفقًا للمبادئ العامة للقيمة، سيتم تعويضه عن طريق ارتفاع سعر سلعته؛ في الواقع، إلى أن يحدث هذا الارتفاع، فإنه لن يجلب إلى السوق الزيادة المطلوبة في الإنتاج. ولكن هذا الارتفاع في الثمن يحمله في ضرورة أخرى لا يعوض عنها. يجب عليه أن يدفع أجورًا مالية أعلى لعماله [إذا احتفظوا بنفس الكمية من الأجور الحقيقية]. وهذه الضرورة، المشتركة بينه وبين سائر الرأسماليين، لا تشكل أي سبب لارتفاع الأسعار. وسوف يرتفع السعر، حتى يضعه في وضع جيد، من حيث الأرباح، مثل أصحاب العمل الآخرين؛ وسوف يرتفع بحيث يعوضه عن العمل المتزايد الذي يجب عليه الآن أن يستخدمه لإنتاج كمية معينة من الطعام؛ لكن زيادة أجور هذا العمل تشكل عبئًا مشتركًا على الجميع، ولا يمكن تعويض أحد عنه. سيتم دفعها بالكامل من الأرباح.

وهكذا نرى أن زيادة الأجور، عندما تكون مشتركة بين جميع أوصاف العمال المنتجين، وعندما تمثل بالفعل تكلفة عمل أكبر، تكون دائمًا وبالضرورة على حساب الأرباح. ومن خلال عكس هذه الحالات، يجب أن نجد بطريقة مماثلة أن الأجور المتناقصة، عندما تمثل تكلفة عمل متناقصة حقًا، تعادل ارتفاع الأرباح. لكن التعارض بين الفائدة المالية الذي يظهر على هذا النحو بين طبقة الرأسماليين وطبقة العمال هو إلى حد كبير فقط ظاهري. تختلف الأجور الحقيقية تمامًا عن تكلفة العمل، وتكون أعلى بشكل عام في الأوقات والأماكن التي تكون فيها قيمة الغذاء وسعره منخفضين، بسبب الشروط السهلة التي تنتج بموجبها الأرض جميع المنتجات المطلوبة منها. فإن تكلفة العمل بالنسبة لصاحب العمل، على الرغم من أجوره الوفيرة، رخيصة نسبيًا، وبالتالي فإن معدل الربح مرتفع، كما هو الحال في الوقت الحاضر في الولايات المتحدة. وهكذا نحصل على تأكيد كامل لنظريتنا الأصلية القائلة بأن الأرباح تعتمد على تكلفة العمل: أو، للتعبير عن المعنى بدقة أكبر، فإن معدل

الربح وتكلفة العمل يختلفان عكسيًا مع بعضهما البعض، وهما نتيجة مشتركة لتكلفة العمل. نفس الوكالات أو الأسباب.

الكتاب الرابع. تأثير تقدم المجتمع على الإنتاج والتوزيع.

الفصل الأول. تأثير تقدم الصناعة والسكان على القيم والأسعار.

1. ميل تقدم المجتمع نحو زيادة السيطرة على قوى الطبيعة؛ زيادة الأمن وزيادة القدرة على التعاون.

في البلدان الرائدة في العالم، وفي جميع البلدان الأخرى التي تقع تحت تأثير تلك البلدان الرائدة، هناك على الأقل حركة تقدمية واحدة تستمر مع انقطاع بسيط من سنة إلى أخرى ومن جيل إلى جيل - التقدم في الثروة؛ تقدم فيما يسمى بالرخاء المادي. إن جميع الأمم التي اعتدنا أن نسميها متحضرة تزداد تدريجياً في الإنتاج وفي عدد السكان: وليس هناك سبب للشك في أن هذه الأمم لن تستمر في الزيادة لبعض الوقت فحسب، بل أن معظم الأمم الأخرى في العالم، بما في ذلك البعض الذين لم يتم تأسيسهم بعد، سيدخلون على التوالي في نفس المهنة. ولذلك، سيكون هدفنا الأول هو دراسة طبيعة وعواقب هذا التغيير التدريجي، والعناصر التي تشكله، والآثار التي تنتجها على مختلف الحقائق الاقتصادية التي كنا نتتبع قوانينها، وخاصة على الأجور، الأرباح والإيجارات والقيم والأسعار.

من بين السمات التي تميز هذه الحركة الاقتصادية التقدمية للأمم المتحضرة، فإن ما يثير الاهتمام أولاً، من خلال ارتباطها الوثيق بظواهر الإنتاج، هو النمو الدائم، وبقدر ما يمكن أن يمتد البصيرة البشرية (1)، النمو غير المحدود. لسلطة الإنسان [ص 476] على الطبيعة. إن معرفتنا بخصائص وقوانين الأشياء المادية لا تظهر أي علامة على الاقتراب من حدودها النهائية: فهي تتقدم بسرعة أكبر، وفي عدد أكبر من

الاتجاهات في وقت واحد، أكثر من أي عصر أو جيل سابق، وتقدم مثل هذه اللمحات المتكررة من الأشياء غير المستكشفة. مجالات أبعد من ذلك لتبرير الاعتقاد بأن معرفتنا بالطبيعة لا تزال في بداياتها تقريبًا.

التغيير الآخر الذي ميز دائمًا حتى الآن، وسيظل يميز تقدم المجتمع المتحضر، هو (2) الزيادة المستمرة في أمن الأشخاص والممتلكات. ومن بين هذا الأمن المتزايد، فإن أحد التأثيرات الأكثر ثباتًا هو الزيادة الكبيرة في كل من الإنتاج والتراكم. لا يمكن للصناعة والاقتصاد أن يوجدا حيث لا يوجد احتمال كبير بأن يُسمح لأولئك الذين يعملون وينفقون بالاستمتاع.

أحد التغييرات التي تصاحب تقدم المجتمع الحديث بشكل لا لبس فيه هو (3) تحسين القدرات التجارية للجماهير العامة للبشرية. لا أقصد أن الفطنة العملية للفرد هي أعظم من ذي قبل. إن ما نفقده في الكفاءة المنفصلة لكل منهما هو أكثر بكثير مما يتم تعويضه من خلال القدرة الأكبر على العمل الموحد. إن الأعمال من جميع الأنواع، التي لا يمكن للهمجيين أو نصف المتحضرين تنفيذها، يتم إنجازها يوميًا من قبل الأمم المتحضرة، ليس بسبب عظمة القدرات لدى الفاعلين الفعليين، ولكن من خلال حقيقة أن كل فرد قادر على الاعتماد بشكل مؤكد على الآخرين من أجل تحقيق الهدف. جزء من العمل الذي يقومون به على التوالي. باختصار، السمة المميزة للكائنات المتحضرة هي القدرة على التعاون؛ وهذه، مثل الملكات الأخرى، تميل إلى التحسن من خلال الممارسة، وتصبح قادرة على تولي مجال عمل أوسع باستمرار.

[يوفر هذا التقدم] مساحة ومجالًا لزيادة غير محددة في رأس المال والإنتاج، ولزيادة السكان التي هي مرافقتها العادية. وليس هناك سبب كبير للتخوف من أن النمو السكاني سوف يتجاوز الزيادة في الإنتاج. ومع ذلك، فمن الممكن تمامًا أن يكون هناك تقدم كبير في التحسين الصناعي، وفي علامات ما يسمى عادة بالازدهار

الوطني؛ زيادة كبيرة في إجمالي الثروة، بل وحتى توزيعها بشكل أفضل في بعض النواحي؛ ليس فقط الأغنياء قد يزدادون ثراءً، ولكن العديد من الفقراء قد يصبحون أغنياء، وأن الطبقات المتوسطة قد تصبح أكثر عددًا وقوة، وأن وسائل العيش الممتع تنتشر على نطاق واسع أكثر فأكثر، في حين أن الطبقة العظيمة تظل في القاعدة. الكل قد يتزايد في الأعداد فقط، وليس في الراحة ولا في التهذيب. ولذلك، يجب علينا، عند النظر في آثار تقدم الصناعة، أن نعترف كافتراض، مهما استنكرنا بشدة كحقيقة، أن الزيادة السكانية مستمرة لفترة طويلة، وغير محددة، وربما حتى سريعة، مثل الزيادة في السكان. الإنتاج والتراكم.

§ 2. الميل إلى انخفاض قيمة وتكلفة إنتاج جميع السلع.

إن التغيرات التي يسببها أو يفترضها تقدم الصناعة في ظروف الإنتاج تصاحبها بالضرورة تغيرات في قيم السلع.

إن القيم الدائمة لجميع الأشياء التي لا تخضع لاحتكار طبيعي أو مصطنع، تعتمد، كما رأينا، على تكلفة إنتاجها. (1) لكن القوة المتزايدة التي يكتسبها الإنسان باستمرار على الطبيعة تزيد أكثر فأكثر من كفاءة الجهد البشري، أو بكلمات أخرى، تقلل من تكلفة الإنتاج. جميع الاختراعات التي يمكن من خلالها إنتاج كمية أكبر من أي سلعة بنفس العمل، أو نفس الكمية مع عمل أقل، أو التي تختصر العملية، بحيث لا يحتاج رأس المال المستخدم إلى التقدم لفترة طويلة، تقلل من التكلفة. من إنتاج السلعة. وبما أن القيمة نسبية، فإذا حدثت اختراعات وتحسينات في الإنتاج في جميع السلع، وكلها بنفس الدرجة، فلن يكون هناك تغيير في القيم.

أما الأسعار ففي هذه الظروف ستتأثر أو لا تتأثر، بحسب ما امتد أو لم يمتد التحسن في الإنتاج إلى المعادن الثمينة. إذا كانت المواد النقدية استثناءً من التخفيض العام في تكلفة الإنتاج، فإن قيم جميع الأشياء الأخرى سوف تنخفض بالنسبة إلى النقود

– أي أنه سيكون هناك انخفاض في الأسعار العامة في جميع أنحاء العالم. ولكن إذا تم الحصول على المال، مثل الأشياء الأخرى، وبنفس الدرجة مثل الأشياء الأخرى، بوفرة أكبر وبتكلفة أقل، فلن تتأثر الأسعار أكثر من تأثر القيم.

وفيما يتعلق بالمعادن الثمينة، يمكن القول أنه منذ عام 1850 حدثت زيادة كبيرة في كميتها، وربما بنسبة أكبر من الحاجة الناشئة عن زيادة المعاملات. وهذا ينطبق بالتأكيد على الفضة؛ وقد تم الاعتراف بصحة ذلك بالنسبة للذهب حتى عام 1865 تقريبًا. وقد أكد السيد جوشن أنه منذ ذلك الحين، وخاصة منذ عام 1873، لم يتواجد الذهب بكمية تسمح له بالحفاظ على نسبه السابقة للسلع، وأنه كان موضع تقدير. وبطبيعة الحال، فإن الارتفاع سيظهر في انخفاض أسعار الذهب. ومن ناحية أخرى، فإن الذهب، كما أعتقد، لم يحظى بالتقدير. الأسعار، حتى أثناء انهيار الائتمان بعد ذعر عام 1873 وصولاً إلى عام 1879، لم تكن منخفضة تمامًا كما كانت في 1845-1850، كما يتضح من الجدول التالي المأخوذ من "الإيكونوميست" اللندني - 2200 تشير إلى سعر معين عدد المقالات في الأعوام 1845-1850 كأساس للجدول الذي تقارن به أسعار السنوات الأخرى:

أرقام الفهرس. سنة.

2200	1850-1845
2,996	1857، 1 يوليو
2,612	1858، 1 يناير
3,575	1865
3,564	1866

1867	3,024
1868	2,682
1869	2,666
1870	2,689
1871	2,590
1872	2,835
1873	2,947
1874 (الكساد)	2,891
1875 (الكساد)	2,778
1876 (الكساد)	2,711
1877 (الكساد)	2,723
1878 (الكساد)	2,529
1879 (الكساد)	2,202
1880	2,538
1881	2,376

1882	2,435
1883	2,343

لكن تقدم المجتمع، وخاصة في اتجاه عمليات التصنيع المحسنة والقليلة التكلفة، أدى إلى خفض تكلفة عدد كبير من السلع الاستهلاكية بشكل كبير. وقد شوهدت هذه العملية بالفعل في انخفاض رسوم النقل بالسكك الحديدية (انظر الرسم البيانيرقم الخامس). فضلاً عن ذلك فإن سنوات الكساد هي على وجه التحديد تلك السنوات التي تشهد دائماً اقتصاداً قسرياً، وتشكل في عموم الأمر فترة يستمر فيها التخفيض في أفضل حالاته. ومن ثم، إذا كانت الأسعار تميل إلى الانخفاض، بسبب انخفاض تكلفة الإنتاج نتيجة للتحسينات - وإذا لم تكن، كقاعدة عامة، أقل مما كانت عليه في عام 1850 - فإن ذلك يدل على أنها لا تزال مدعومة بالمد المرتفع في عام 1850. إنتاج الذهب الكبير في هذا القرن. و [ص 479] حتى الوصول إلى الأراضي الأكثر خصوبة في العالم قد عمل على منع زيادة أسعار المنتجات الزراعية مثل ما يعوض انخفاض السلع المصنعة. أي أن حقيقة أن الأسعار لم تنخفض بالقدر المتوقع، تشير إلى أن الذهب قد منع انخفاض التكاليف بسبب تقدم الصناعة من الظهور بشكل كامل.

إن تحسين الإنتاج ليس هو الظرف الوحيد المصاحب لتقدم الصناعة، الذي يميل إلى تقليل تكلفة إنتاج السلع، أو على الأقل الحصول عليها. (2.) هناك ظرف آخر وهو زيادة الجماع بين مختلف أنحاء العالم. مع توسع التجارة، والمحاولات الجاهلة لتقييدها بالتعريفات الجمركية أصبحت عتيقة، تميل السلع أكثر فأكثر إلى الإنتاج في الأماكن التي يمكن فيها إنتاجها بأقل تكلفة من العمل ورأس المال للبشرية. (3) سيعتمد الكثير أيضًا على الهجرة المتزايدة للعمالة ورأس المال إلى أجزاء غير مأهولة من الأرض، حيث توجد التربة والمناخ والموقع، من خلال وسائل الاستكشاف

الوفيرة المتوفرة الآن، لتعد ليس فقط بمساحة كبيرة منها. العودة إلى الصناعة، ولكن مع تسهيلات كبيرة لإنتاج السلع المناسبة لأسواق البلدان القديمة. وبقدر ما من المحتمل أن تزداد كفاءة الصناعة الجماعية للأرض من خلال توسيع العلوم والفنون الصناعية، فإنه من المحتمل أن نجد مصدرًا أكثر نشاطًا لزيادة رخص الإنتاج، لبعض الوقت في المستقبل، في العالم. تتكشف تدريجيًا عواقب التجارة الحرة، وعلى نطاق متزايد ستتم فيه الهجرة والاستعمار.

من الأسباب المذكورة الآن، ما لم يتم التصدي لها من قبل الآخرين، فإن تقدم الأمور يمكّن أي بلد من الحصول، بتكلفة أقل وأقل، ليس فقط على إنتاجه الخاص، بل أيضًا على إنتاج البلدان الأجنبية. وفي الواقع، فإن كل ما يقلل من تكلفة إنتاجها، عندما يكون ذا طابع قابل للتصدير، يمكنه، كما رأينا بالفعل، من الحصول على وارداته بتكلفة حقيقية أقل.

§ 3. – باستثناء منتجات الزراعة والتعدين التي تميل إلى الارتفاع.

أليست الأسباب ذات الطبيعة المعاكسة، والتي يتم تفعيلها من خلال نفس التقدم، كافية في بعض الحالات، ليس فقط لتحييدها، بل للتغلب عليها، وتحويل الحركة التنازلية لتكلفة الإنتاج إلى حركة صاعدة؟ ونحن ندرك بالفعل أن هناك مثل هذه الأسباب، وأنه في حالة أهم فئات السلع والغذاء والمواد، هناك اتجاه مخالف تمامًا لذلك الذي تحدثنا عنه. وتميل تكلفة إنتاج هذه السلع إلى الارتفاع.

وهذه ليست خاصية متأصلة في السلع نفسها. إذا كان عدد السكان ثابتًا، ولم يكن إنتاج الأرض بحاجة إلى زيادة كمية، فلن يكون هناك سبب لزيادة تكلفة الإنتاج.[295] إن المنتجات الصناعية الوحيدة التي، إذا لم يزد عدد السكان، ستكون عرضة لزيادة حقيقية في تكلفة الإنتاج، هي تلك التي تعتمد على مادة غير متجددة، وتكون إما قابلة للاستهلاك كليًا أو جزئيًا، مثل الفحم، و معظم المعادن، إن لم يكن كلها؛ فحتى

الحديد، وهو أكثر المنتجات المعدنية وفرة وأكثرها فائدة، والذي يشكل مكونًا لمعظم المعادن وجميع الصخور تقريبًا، يكون عرضة للاستنفاذ حتى الآن فيما يتعلق بأغنى خاماته وأكثرها قابلية للتتبع.

ومع ذلك، عندما يتزايد عدد السكان، وهو الأمر الذي لم يفشل أبدًا في حدوثه، فإن ذلك القانون الأساسي للإنتاج من الأرض الذي أتيحت لنا الفرصة للانتقال إليه كثيرًا، هو القانون الذي أدى إلى زيادة العمل، في أي دولة معينة. المهارة الزراعية، تتم مع زيادة أقل من النسبية في الإنتاج. وتزداد تكلفة إنتاج ثمار الأرض، مع كل زيادة في الطلب.

قدم السيد كيرنز بعض المساهمات الأساسية في مناقشة التغيرات ذات القيمة الناشئة عن تقدم المجتمع:[296]"عندما تؤسس مستعمرة نفسها في بلد جديد، فإن مسار تطورها الصناعي يتبع بطبيعة الحال طبيعة الفرص التي توفرها البيئة للمؤسسات الصناعية [ص 481]. وسوف تختلف هذه العناصر، بالطبع، كثيرًا، وفقًا للجزء من العالم الذي يقع فيه المجتمع الجديد؛ ولكن، إذا تحدثنا بشكل عام، سيكون من شأنهم أن يجتذبوا الجزء الأكبر من النشاط الصناعي للشعب الجديد إلى واحد أو أكثر من تلك الفروع الصناعية التي تم تصنيفها بشكل مناسب على أنها "استخراجية". وتعد الأنشطة الزراعية والرعوية والتعدينية وقطع الأخشاب من بين الصناعات الرئيسية. وينطبق على هذه المساعي "قانون الاقتصاد السياسي، أو بشكل أكثر دقة، قانون الطبيعة المادية، الذي وصفه السيد ميل بحق بأنه أهم اقتراح في العلوم الاقتصادية - قانون "تناقص الإنتاجية". ويمكن القول بإيجاز: في أي حالة معينة من فنون الإنتاج، فإن عائدات الصناعة البشرية المستخدمة على العوامل الطبيعية ستكون، إلى حد معين، الحد الأقصى الذي يمكن أن تحققه تلك العوامل الطبيعية، التي تمت تنميتها بدرجة المهارة يتحملونهم، قادرون على الخضوع؛ ولكن بعد تجاوز هذه النقطة، على الرغم من أن زيادة استخدام العمل

ورأس المال ستحقق عائدًا متزايدًا، إلا أنها لن تحصل على عائد متزايد نسبيًا؛ على العكس من ذلك، فإن كل زيادة أخرى في الإنفاق - على افتراض أن المهارة المستخدمة في تطبيقها تستمر كما كانت من قبل - سوف يصاحبها عائد يتناقص باستمرار... ما يهمني الآن أن أعرضه هو الطريقة التي، ومع تقدم المجتمع يؤثر القانون المعني على المسار الطبيعي[297]القيم في جميع السلع التي تقع تحت تأثيرها.

"إن فئة السلع التي تبلغ المرافق التي تمتلكها المجتمعات الجديدة في إنتاجها أقصى ارتفاع لها، مقارنة بالسلع القديمة، هي تلك التي يمكن اعتبار الأخشاب واللحوم من نوعها، وتشمل سلعًا مثل الصوف وصيد الطرائد الفراء، والجلود، والقرون، والزفت، والراتنج، وما إلى ذلك. إن الظروف التي تؤثر بقوة على مسار القيم في منتجات الصناعة الاستخراجية، وفي السلع المشار إليها للتو، هي الدرجة التي يُسمح فيها بنقلها. من مكان إلى آخر، أي مدى قابليتها للنقل، ويعتمد ذلك جزئيًا على متانتها وجزئيًا على حجمها الكبير. لقد وجد أنه إذا أخذنا الخشب واللحوم كنوع - أحدهما يمتلك قابلية النقل بدرجة أكبر بكثير من الآخر - في الاستيطان المبكر لبلد جديد، فإن السلعة المحمولة، مثل الخشب، ترتفع في الحال في السعر "إلى مستوى أقل من تلك السائدة في البلدان القديمة فقط من حيث تكلفة النقل "؛ من ناحية أخرى، فإن المواد القابلة للتلف مثل اللحوم "محصورة بالسوق، إن لم يكن في المنطقة المحلية التي يتم إنتاجها فيها، على الأقل في البلدان المجاورة؛ ولأنها تربى في بلدان جديدة بتكلفة منخفضة للغاية، فإن قيمتها خلال المراحل الأولى من نموها تكون منخفضة بالضرورة. ولكن مع تقدم السكان، وتجاوز الزراعة للمراعي الطبيعية المتاحة أصلاً لتربية الماشية، كلما أصبح من الضروري زراعة الأرض لغرض المراعي، ترتفع تكلفة اللحوم باستمرار. مع زيادة السكان، سيكون هناك طلب متزايد على منتجات الألبان والبيض والفواكه الصغيرة والخضروات الطازجة والحليب وما إلى ذلك، وبالتالي يصبح استخدام الأراضي القريبة من المراكز المكتظة بالسكان لهذه

المنتجات القابلة للتلف أكثر ربحية من استخدام منتجات الزراعة الكبيرة. . إن كل من يعرف ارتفاع أسعار الزبدة والبيض والخضروات في المدن الكبرى مقارنة بأسعارها في المناطق الريفية، يعرف الظواهر التي توضح هذا المبدأ. علاوة على ذلك، فمع استقرار أعداد أكبر من السكان في مروجنا الغربية، التي أصبحت الآن مخصصة لمزارع الماشية ومراعيها الشاسعة - بما أن الماشية بشكل عام تتطلب مساحة كبيرة من الأرض - فإن تكلفة اللحوم سوف ترتفع. ومن ثم فإن أسعار السلع القابلة للتلف سترتفع دون أي حدود إلا تلك التي تحددها الأعداد المتزايدة، ولا يمكن الحفاظ عليها منخفضة بقوة المنافسة من أماكن أخرى بعيدة، كما هو الحال مع أشياء يسهل نقلها مثل الخشب والصوف. ومع ذلك، فإن ما قيل عن إمكانية نقل اللحوم، يجب تعديله إلى حد ما من خلال إدخال عمليات محسنة لنقل اللحوم في سيارات التبريد؛ ولكن لا تزال هناك سلع لم يُؤخذ منها اللحوم إلا كنوع.

لا يوجد اتجاه مماثل فيما يتعلق بالمواد المصنعة. الاتجاه هو في الاتجاه المعاكس. كلما زاد نطاق تنفيذ عمليات التصنيع، كلما كان من الممكن إجراؤها بتكلفة أقل بشكل عام. وبما أن الصناعات تعتمد في موادها إما على الزراعة أو التعدين أو الإنتاج العفوي للأرض، فإن الصناعة التحويلية تخضع، فيما يتعلق بأحد أساسياتها، لنفس قانون الزراعة. لكن المادة الخام تشكل عمومًا جزءًا صغيرًا جدًا من التكلفة الإجمالية بحيث أن أي اتجاه قد يكون موجودًا نحو زيادة تدريجية في هذا العنصر الفردي يكون متوازنًا إلى حد كبير بسبب النقص الذي يحدث باستمرار في جميع العناصر الأخرى؛ إلى هذا النقص من المستحيل في الوقت الحاضر تعيين أي حد.

ويترتب على ذلك أن القيم التبادلية للسلع المصنعة، مقارنة بمنتجات الزراعة والمناجم، تميل إلى الانخفاض مع تقدم السكان والصناعة. وبما أن النقود هي نتاج المناجم، فقد يكون من الممكن أيضًا وضع قاعدة مفادها أن السلع المصنعة تميل،

مع تقدم المجتمع، إلى الانخفاض في سعر النقود. إن التاريخ الصناعي للدول الحديثة، وخاصة خلال المائة عام الماضية، يؤكد هذا التأكيد بشكل كامل.

وفيما يتعلق بالمصنوعات، على عكس المنتجات الخام، تجدر الإشارة إلى أنه "بما أن مسار السعر في مجال المنتجات الخام هو، بشكل عام، تصاعدي، فإن المسار في السلع المصنعة لا يقل عن ذلك". بشكل لافت للنظر، في الاتجاه المعاكس. وأسباب ذلك واضحة للغاية. في المقام الأول، فإن تقسيم العمل – وهو أول وأقوى جميع عوامل خفض تكلفة الإنتاج، ولكنه موجود في الصناعة الاستخراجية ولكن نطاقه محدود للغاية – يجد في الصناعة التحويلية نطاقًا غير محدود تقريبًا لتطبيقه؛ وثانيًا، في الصناعة التحويلية أيضًا، تعترف الآلات، وهي الوسيلة الأخرى الأقل تكلفة للإنتاج، باستخدامها على نطاق واسع، وقد استخدمت في الواقع بأكبر قدر من النجاح. يستنتج على الفور من هذه الحقائق، التي تم أخذها فيما يتعلق بحقيقة أخرى وهي أن الاختراع الصناعي لا يحدث لكل ملوحة، ولكن بشكل تدريجي - اختراع واحد يمشي في أعقاب آخر - ويبدو أن تقدمه لا يخضع لأي قيود؛ ويترتب على ذلك، من هذه الاعتبارات، أن ذلك الجزء من تكلفة السلع المصنعة الذي ينتمي بشكل صحيح إلى عملية التصنيع، يجب، مع تقدم المجتمع، أن يخضع لتناقص مستمر.... في جميع الفروع الكبرى للصناعة التحويلية إن الجزء من التكلفة المتكبدة في عملية التصنيع يحمل بشكل عام نسبة كبيرة من تلك التي تمثلها المادة الخام، في حين أن تأثير الاختراع الصناعي، في تقليل هذا الجزء من التكلفة، كما يعلم الجميع، كبير ومتواصل في تأثيره. فعل."

وكما قيل، فإن "العاملين الكبيرين اللذين يخفضان تكلفة الإنتاج هما تقسيم العمل والآلات، والدرجة التي يمكن بها تطبيقهما في التصنيع تعتمد بشكل أساسي على النطاق الذي تتم فيه عملية التصنيع. ومن ثم فإن تلك المصنوعات التي يتم إنتاجها على نطاق واسع هي نوع المصنوعات التي يمكن أن نتوقع فيها أكبر تخفيض في

التكلفة؛ وبالتالي، سيكون انخفاض الأسعار، مع تقدم المجتمع، أكثر وضوحًا. لكن المصنوعات التي يتم إنتاجها على نطاق واسع هي تلك التي يوجد عليها أكبر طلب، أي هي تلك التي تدخل على نطاق أوسع في استهلاك جمهور كبير من الناس. ويمكنني أن أضيف أنها أيضًا تلك التي يكون فيها انخفاض الأسعار عرضة لتحفيز زيادة كبيرة في الطلب. وجميع أنواع الملابس والأثاث والأواني الشائعة تدخل في نطاق هذه الملاحظة؛ وفي هذه، وليس في السلع التي تستهلكها الطبقات الأكثر ثراءً بشكل حصري أو رئيسي، ينبغي لنا، وفقًا لذلك، أن نتوقع العثور على أعظم عجائب التخفيض. لكن السلع الاستهلاكية العامة هي تلك التي "تكون فيها كمية المانيفاكتورة الممنوحة لها نسبة أقل من المادة الخام مما هو الحال بالنسبة للمصنوعات الأكثر تفصيلا. ومن ثم فإن مثل هذه المصنوعات الخشنة ستشعر بتأثيرات التكلفة المتقدمة للمواد الخام بشكل أكثر منطقية من الأنواع المكررة. ومع ذلك، لا يمكن افتراض تعويض المزايا للأسباب التي أشرت إليها والتي تقع على عاتق عامة الناس. في هذه الفئة من السلع تم تحقيق أبرز التخفيضات في الأسعار في الماضي، ومن المحتمل أن نشهد فيها في المستقبل أعظم النتائج من نفس النوع.

§ 4. – هذا الاتجاه يتم مواجهته من وقت لآخر من خلال تحسينات في الإنتاج.

تعتمد زيادة الإنتاج الزراعي في التكلفة المطلقة والمقارنة للإنتاج على تعارض الوكالتين المتعارضتين - زيادة السكان وتحسين المهارات الزراعية. في بعض حالات المجتمع، وربما في معظمها (بالنظر إلى سطح الأرض بأكمله)، تكون كل من المهارات الزراعية والسكان إما ثابتة، أو تنمو ببطء شديد، وبالتالي فإن تكلفة إنتاج الغذاء ثابتة تقريبًا. في المجتمع الذي يتقدم في الثروة، يزداد عدد السكان بشكل أسرع من المهارة الزراعية، وبالتالي يميل الغذاء إلى أن يصبح أكثر تكلفة؛ ولكن في بعض الأحيان ينطلق دافع قوي نحو تحسين الزراعة. لقد ظهر مثل هذا الدافع في

بريطانيا العظمى خلال الخمسة عشر أو العشرين عامًا الماضية [قبل عام 1847]. لقد زادت المهارات الزراعية في إنجلترا واسكتلندا مؤخرًا بشكل أسرع بكثير من عدد السكان، لدرجة أنه يمكن زراعة الأغذية والمنتجات الزراعية الأخرى، على الرغم من زيادة عدد السكان، بتكلفة أقل مما كانت عليه قبل ثلاثين عامًا؛ وقد أعطى إلغاء قوانين الذرة حافزًا إضافيًا لروح التحسين. وفي بعض البلدان الأخرى، ولا سيما في فرنسا، لا يزال تحسن المكاسب الزراعية يرتكز بشكل أكبر على السكان، لأنه على الرغم من أن الزراعة، باستثناء عدد قليل من المقاطعات، تتقدم ببطء، فإن التقدم السكاني لا يزال أبطأ، وحتى مع البطء المتزايد. إن نموها لا يعوقه الفقر الذي يتضاءل، بل الحكمة.

علاوة على ذلك، فإن تكلفة النقل الرخيصة سمحت لإنجلترا والقارة بإمدادات القمح لدولنا الغربية بسعر منخفض حتى بعد نقلها إلى الأسواق عبر الأطلسي. إن الأساليب الجديدة للحصول على الإمدادات الغذائية من البلدان الأجنبية تعمل بشكل متساوٍ مع التحسينات في الداخل.

§ 5. أثر تقدم المجتمع في تخفيف تقلبات القيمة.

حتى الآن، تأثير تقدم المجتمع على القيم والأسعار الدائمة أو المتوسطة للسلع. ويبقى أن ننظر في الطريقة التي يؤثر بها نفس التقدم على تقلباتها. أما بالنسبة للإجابة على هذا السؤال فلا مجال للشك فيها. ويميل بدرجة عالية جدًا إلى التقليل منها.

في المجتمعات الفقيرة والمتخلفة، كما هو الحال في الشرق، وفي أوروبا خلال العصور الوسطى، قد توجد اختلافات غير عادية في سعر نفس السلعة في أماكن ليست بعيدة جدًا عن بعضها البعض، وذلك بسبب الافتقار إلى الطرق والقنوات، وعدم اكتمال البنية التحتية. فالملاحة البحرية، وانعدام أمن الاتصالات عمومًا، حالا دون نقل

الأشياء من الأماكن التي تكون رخيصة فيها إلى الأماكن العزيزة عليها. أما الأشياء الأكثر عرضة لتقلبات القيمة، وتلك التي تتأثر بشكل مباشر بالفصول، وخاصة الطعام، فكان نادرًا ما تُنقل إلى مسافات بعيدة. وبناءً على ذلك، كان هناك في معظم السنوات، في جزء أو آخر من أي بلد كبير، ندرة حقيقية؛ في حين أن النقص الكبير على الإطلاق، والذي يمتد إلى العالم أجمع، أصبح [الآن] أمرًا غير معروف تقريبًا. لذلك، في العصر الحديث، لا يوجد سوى الندرة، حيث كانت توجد مجاعة في السابق، واكتفاء في كل مكان، بينما كان يوجد قديمًا ندرة في بعض الأماكن وفائض في أماكن أخرى.

وقد حدث نفس التغيير فيما يتعلق بجميع المواد التجارية الأخرى. إن سلامة الاتصالات ورخص ثمنها، التي تمكن من سد النقص في مكان ما من الفائض في مكان آخر، بتقدم معتدل أو حتى صغير على السعر العادي، تجعل تقلبات الأسعار أقل حدة بكثير مما كانت عليه في السابق. . يتم تعزيز هذا التأثير بشكل كبير من خلال وجود رؤوس أموال كبيرة، تنتمي إلى ما يسمى التجار المضاربين، الذين تتمثل مهمتهم في شراء البضائع من أجل إعادة بيعها بربح. يقوم هؤلاء التجار بطبيعة الحال بشراء الأشياء عندما تكون أرخص ثم يقومون بتخزينها لإعادتها إلى السوق مرة أخرى عندما يصبح السعر مرتفعًا بشكل غير عادي، وتميل عملياتهم إلى معادلة السعر، أو على الأقل تخفيف عدم المساواة فيه. إن أسعار الأشياء لا تنخفض كثيرًا في وقت ما، ولا ترتفع كثيرًا في وقت آخر، كما كانت ستكون لو لم يكن هناك تجار مضاربون.

يستخدم السيد ميل مصطلح "المضاربة" بمعنى مختلف عن المعنى المعتاد في هذا البلد. التجار الذين يشترون الحبوب ويخزنونها مباشرة ليسوا مضاربين بالمعنى الذي تستخدم فيه الكلمة معنا؛ لكن هؤلاء المقامرين الذين يشترون الحبوب "للتسليم في المستقبل" التي لا يرونها أبدًا، والتي يبيعونها بنفس الطريقة، يُعرفون هنا باسم المضاربين.

يبدو إذن أن تقلبات القيم والأسعار الناجمة عن تغيرات العرض، أو من التغيرات في الطلب الحقيقي (خلافا للمضاربة)، من المتوقع أن تصبح أكثر اعتدالا مع تقدم المجتمع. وفيما يتعلق بتلك التي تنشأ عن سوء التقدير، وخاصة من تناوب التوسع غير المبرر والانكماش المفرط للائتمان، والتي تحتل مكانة بارزة بين الظواهر التجارية، لا يمكن تأكيد نفس الشيء بثقة مماثلة. إن مثل هذه التقلبات، التي تبدأ بالمضاربات غير العقلانية وتنتهي بأزمة تجارية، لم تصبح حتى الآن أقل تواتراً أو أقل عنفاً مع نمو رأس المال واتساع نطاق الصناعة. بل يمكن القول إنها أصبحت أكثر من ذلك، نتيجة، كما يقال في كثير من الأحيان، لزيادة المنافسة، ولكن، كما أفضّل أن أقول، نتيجة لانخفاض معدل الأرباح والفائدة، مما يجعل الرأسماليين غير راضين عن المسار العادي للتأمين الآمن. المكاسب التجارية. إن الارتباط بين معدل الربح المنخفض هذا والتقدم السكاني والتراكم هو إحدى النقاط التي يجب توضيحها في الفصول التالية.

يضيف السيد كيرنز أيضًا بعض التحقيقات المتعلقة بتقلبات القيمة: «لقد قمت حتى الآن بفحص قوانين القيمة المشتقة بقدر ما تتجسد فقط في تحركات الأسعار العادية. سيكون من المثير للاهتمام الآن النظر فيما إذا كان من الممكن اكتشاف أي ظواهر مقابلة في تحركات أسعار السوق.

«إذا أخذنا المصانع أولاً، فمن الواضح على الفور أنه فيما يتعلق بشروط الحماية، فإن ظروف القضية من شأنها أن تضمن، بشكل عام، (1) سرعة كبيرة ويقينًا كبيرًا في جلب السلع إلى السوق. يمكن صنع طاولة الصفقة في بضع ساعات، وقطعة قماش في بضعة أسابيع، ومنزل متوسط الحجم في شهر أو أكثر بقليل. يمكن إنتاج الطاولات والقماش والمنازل بشكل مؤكد بأي كمية مطلوبة. وينتج عن ذلك أنه من غير الممكن، في ظل الظروف العادية، أن يتجاوز سعر بيع منتج صناعي، لفترة طويلة، سعره العادي كثيرًا. (2.) إن طبيعة المصنوعات بشكل عام تجعلها ملائمة

بشكل رائع للنقل البعيد. وبالتالي فإن أي ارتفاع كبير في الأسعار من المؤكد أن يجذب الإمدادات من مصادر بعيدة. (3.) علاوة على ذلك، بالنظر إلى علاقتها بالاحتياجات الإنسانية، أعتقد أنه يمكن القول عن السلع المصنعة، إما أن الحاجة إليها ليست ملحة للغاية، أو، حيثما يحدث ذلك، البدائل ... يمكن بسهولة يمكن العثور عليها. وينتج من كل هذه الظروف أن ارتفاع السعر.. إما يجذب الإمدادات، أو يردع المشترين،... مما يمنع أي خروج كبير عن الشروط المعتادة للسوق.

"بالانتقال الآن إلى منتجات الصناعة الزراعية أو الرعوية أو بشكل عام "الاستخراجية"، نجد أن الظروف التي يتم فيها جلب هذه الفئة من السلع إلى السوق مختلفة تمامًا من جميع النواحي عن تلك التي فحصناها للتو، وما إلى ذلك". للسماح بهامش انحراف أوسع بكثير للسوق عن السعر العادي. هنا تكون فترة الإنتاج أطول، ونتيجة العملية أكثر غموضا، والسلعة أكثر قابلية للتلف وأقل قابلية للنقل، والمتطلبات الإنسانية فيما يتعلق بها هي في الغالب من نوع أكثر إلحاحا: (1) أقصر فترة في غضون أما الإضافات التي يمكن إضافتها إلى إمدادات الغذاء والمواد الخام من النوع النباتي فهي بشكل عام سنة، وإذا كانت السلعة من أصل حيواني، يكون الحد الأدنى أكبر بكثير. (2) مرة أخرى، يجوز للمزارع أن يقرر عرض الأرض التي سيتم تخصيصها لمحصول معين، أو عدد الماشية التي سيحتفظ بها؛ لكن العائدات الفعلية ستختلف وفقًا للموسم، وقد تكون زائدة جدًا أو ناقصة جدًا في حساباته. تشكل هذه الظروف جميعها عقبات أمام تعديل العرض والطلب، وبالتالي تميل إلى إنتاج انحرافات متكررة وواسعة النطاق للسوق عن السعر العادي. كما أن الظروف الأخرى للقضية ليست مثل تحييد تأثير مثل هذه الوكالات المزعجة. (3) إن طبيعة بعض المنتجات الزراعية الرئيسية تناسبها بشكل كافٍ للنقل البعيد، وتميل حتى الآن إلى تصحيح تقلبات الأسعار. ولكن، من ناحية أخرى، (4.) فإن علاقة هذه المنتجات بالحاجات الإنسانية تؤدي إلى تعزيز هذا الميل إلى التقلب العنيف الناتج عن ظروف إنتاجها. وهذا هو الحال بشكل خاص مع السلعة، مهما كانت، التي تشكل

الغذاء الأساسي للشعب. لملاحظة الطبيعة الخاصة للمتطلبات البشرية فيما يتعلق بمثل هذه السلعة. إنهم من هذا النوع، حيث أنه بالنظر إلى عدد السكان، فإن كمية الغذاء الأساسي المطلوبة تكاد تكون كمية ثابتة، وهذا بغض النظر عن السعر تقريبًا. وباستثناء أفقر الناس، فإن زيادة الرخص لن تؤدي إلى تحفيز استهلاك أكبر؛ في حين أن الجميع، من ناحية أخرى، سيحصلون، بأي ثمن في حدود إمكانياتهم، على إمداداتهم المعتادة. والنتيجة هي أنه حتى عندما يحدث نقص أو زيادة معتدلة في إمدادات الغذاء الأساسي لشعب ما، في الحالة الواحدة (أ)، فإن تنافس المستهلكين على الكمية المعتادة من الغذاء يؤدي بسرعة إلى ارتفاع السعر بعيدًا عن المستوى المطلوب. نسبة الانخفاض في العرض ؛ وفي الحالة الأخرى (ب)، لا يميل أحد إلى زيادة استهلاكه المعتاد، فإن منافسة البائعين، في حرصهم على إيجاد سوق للجزء الزائد من العرض، لها نفس القدر من القوة على كبح هذا الاستهلاك.

الفصل الثاني. تأثير تقدم الصناعة والسكان على الإيجارات والأرباح والأجور.

1. السمات المميزة للتقدم الصناعي.

بمواصلة البحث في طبيعة التغيرات الاقتصادية التي تحدث في مجتمع في حالة تقدم صناعي، سننظر بعد ذلك في تأثير هذا التقدم على توزيع الإنتاج بين مختلف الطبقات التي تشترك فيه. يمكننا أن نقصر اهتمامنا على نظام التوزيع الذي هو الأكثر تعقيدا، والذي يشمل فعليا جميع الأنظمة الأخرى – ذلك النظام الذي يتم فيه تقاسم إنتاج المصنوعات بين طبقتين، العمال والرأسماليين، وإنتاج الزراعة بين ثلاث طبقات، العمال، الرأسماليين، وملاك الأراضي.

إن السمات المميزة للمقصود عادة بالتقدم الصناعي تنقسم بشكل رئيسي إلى ثلاث: زيادة رأس المال، وزيادة السكان، وتحسين الإنتاج؛ إن فهم التعبير الأخير، بمعناه الأوسع، يشمل عملية شراء السلع من مسافة بعيدة، وكذلك عملية إنتاجها. سيكون من المناسب البدء بالنظر في كل سبب من الأسباب الثلاثة، على أنها تعمل بشكل منفصل؛ وبعد ذلك يمكننا أن نفترض دمجهما بأي طريقة نراها مناسبة.[298]

2. الحالتان الأوليان، السكان وزيادة رأس المال، فنون الإنتاج الثابت.

وللتوضيح سنشكل مجموعتين عامتين من هذه الأسباب:

أ. تأثير السكان ورأس المال (التحسينات ظلت ثابتة).

ب. تأثير التحسينات (بقاء عدد السكان ورأس المال ثابتًا).

سنتناول أولاً (أ)، وتحت هذا التقسيم نطرح، من أجل الملاءمة، افتراضين منفصلين:

1. الأول هو أنه بينما يتقدم السكان، فإن رأس المال يظل ثابتا. وبهذه الوسيلة يمكننا أن ندرس بشكل منفصل عمل أحد عوامل التقدم الاجتماعي، وهو السكان، ونرى تأثيره على الإيجارات والأرباح والأجور. وبما أنه لا يوجد سوى نفس الكمية المحددة من الثروة في شكل رأس مال ليتم توزيعها الآن على عدد أكبر من العمال (1)، فإن الأجور الحقيقية يجب أن تنخفض؛ ومن ثم، إذا اشترى نفس رأس المال المزيد من العمالة، وحصل على المزيد من الإنتاج (2)، ترتفع الأرباح. الآن، إذا كان العمال في وضع جيد جدًا من قبل بحيث يعانون من انخفاض الأجور ليس في طعامهم، بل في وسائل الراحة الأخرى، إذن، إذا كان كل عامل يستخدم نفس القدر من الطعام كما كان من قبل، وإذا، كما هو الافتراض ، هناك المزيد من العمال، وسوف تكون هناك حاجة إلى كمية متزايدة من الغذاء من التربة. ولا يمكن إنتاج هذا العرض إلا بتكلفة أكبر، ومع استدعاء التربة الرديئة للزراعة (3)، سترتفع الإيجارات. إلا أن هذا الإجراء الأخير (3) سيكون له تأثير في ارتفاع الأرباح (2). لأنه فقط من خلال تخفيض الأجور الحقيقية ارتفعت الأرباح؛ ولكن إذا كانت تكلفة الغذاء، أي الأجر الحقيقي، قد ارتفعت منذ ذلك الحين، فإن أحد العناصر التي تدخل في تكلفة العمل قد ارتفع، وسيعوض حتى الآن انخفاض الأجور الحقيقية؛ حتى لا تربح الأرباح كما لو لم ترتفع الإيجارات. ونتيجة هذا الافتراض الأول إذن هي أن المالك هو الرابح الرئيسي:

1. (1.) انخفاض الأجور. (2.) ارتفاع الأرباح (أقل إذا ارتفعت الإيجارات). (3.) ارتفاع الإيجارات.

ثانيا. سنتناول الآن الافتراض الثاني تحت (أ)، وهو أنه بينما يتقدم رأس المال، يظل السكان ثابتين. ثم، بالطبع (1)، سترتفع الأجور؛ وبما أنه لا يوجد أي تحسين لتخفيض تكلفة أجورهم الحقيقية، فستكون هناك زيادة في تكلفة العمل بالنسبة للرأسمالي، و(2) ستنخفض الأرباح. وإذا طلب العمال الآن، الذين أصبحوا أفضل

حالا، المزيد من الغذاء، فإن الغذاء الجديد سيكلف أكثر، مع انخفاض هامش الزراعة، و(3) سترتفع الإيجارات حتما. لكن لم يحصل العمال على أجور حقيقية أكثر فحسب، بل منذ ذلك التغيير، زادت تكلفة هذه الأجور الحقيقية، كما وصفنا للتو. ولذلك (2)، فإن الأرباح ستنخفض أكثر من انخفاض الأجور الحقيقية. وفي هذا الافتراض، فإنه بينما يربح العامل، يربح مالك الأرض أيضًا:

ثانيا. (1.) ترتفع الأجور. (2.) تنخفض الأرباح (أكثر إذا ارتفعت الإيجارات). (3.) ترتفع الإيجارات.

ج: من السهل علينا الآن أن نأخذ في الاعتبار إجمالي التأثيرات تحت A، ونرى ما سيكون عليه الفعل المشترك I و[ص 491] II. بمعنى أنه إذا زاد رأس المال والسكان (بقيت التحسينات ثابتة)، فما هو التأثير على الأجور والأرباح والإيجار؟ بالطبع، يجب أن نفترض أن رأس المال والسكان يواكبان بعضهما البعض؛ وفي هذه الحالة (1) تظل الأجور الحقيقية كما هي، ويتلقى كل عامل نفس الكمية ونفس النوعية من السلع التي كان يحصل عليها من قبل. ومن ثم، إذا حصل كل عامل على نفس الكمية التي حصل عليها من قبل، وكان هناك عدد أكبر من العمال، فسيكون هناك طلب متزايد على التربة من أجل الغذاء، وستتم زراعة التربة الأكثر فقرًا، وسترتفع تكلفة المنتجات. إذن (3) ترتفع الإيجارات. ولكن إذا حصل كل عامل على نفس الكمية من الأجور الحقيقية التي حصل عليها من قبل، وارتفعت تكلفتها، كما أوضحنا للتو، فسوف تنتج تكلفة العمل المتزايدة التي يجب أن تأتي من الأرباح. (2) سوف تنخفض الأرباح. بحيث تكون نتائج (أ) عند التوزيع، بشكل منفصل عن (ب)، هي أن صاحب رأس المال يخسر؛ لكن صاحب الأرض يربح مرة أخرى.

3.فنون الإنتاج المتقدمة وثبات رأس المال والسكان.

الآن، دعونا نعود إلى مجموعتنا العامة الأولى من الأسباب، ب – التقدم في فنون الإنتاج (بينما يظل رأس المال والسكان ثابتين). يمكننا الآن أن ندرس بنفسنا تأثير التحسينات على الأجور والأرباح والإيجارات. إن الآثار العامة الناجمة عن إدخال الآلات على نطاق واسع في الزراعة والصناعة، وانخفاض تكلفة النقل بالبخار، أدت إلى تقليل قيمة المواد التي تستهلكها الطبقات العاملة بشكل رئيسي. ومن أجل الوضوح، تخيل أن التحسن يأتي فجأة. سيكون التأثير الأول هو خفض قيمة وسعر المواد التي تدخل في الأجر الحقيقي للعمال؛ وإذا كانت تلك تتكون في معظمها من الغذاء، فسيكون هناك ارتفاع في هامش الزراعة وانخفاض في الإيجارات (3). وقد سبق عرضه[299]أن التحسينات تؤخر أو تؤخر قانون تناقص عائدات الأرض (أو في الصناعات التي تعوض عنها)، وبالتالي انخفاض الإيجارات. إن أفقر التربة المزروعة أصبحت الآن ذات نوعية أفضل من ذي قبل، ويتم إنتاج الإنتاج بتكلفة وقيمة أقل؛ بحيث لا تفصل الأرض التي تقارن بها أفضل الدرجات، لتحديد الإيجار، عن أفضل الدرجات بمثل هذه الفجوة الواسعة. قد يبدو للوهلة الأولى أن مصالح مالك الأرض تتعارض مع التحسينات، لأنها تخفض الإيجارات؛ ولكن في الواقع، ليس الأمر كذلك، كما سنرى قريبًا.

لقد رأينا أن التحسينات تخفض أسعار المواد التي تدخل في الأجر الحقيقي للعامل. وبما أنه كان لديه مبلغ معين كأجور نقدية قبل التغيير، فعندما حدث التغيير المفاجئ في التحسينات، أدى ذلك إلى خفض الأسعار بالنسبة للعامل، واشترت نفس الأجور النقدية المزيد (1) من الأجور الحقيقية. إذا لم يحدث أي شيء آخر، فيمكننا أن نرى أن التحسينات أدت إلى زيادة الأجور الحقيقية - دون خفض (2) الأرباح (لأن تكلفة العمالة تظل كما هي، لأن التكلفة المنخفضة للمواد المستهلكة كانت متناسبة تمامًا مع زيادة الأجور الحقيقية). وإذا اختار العمال الاحتفاظ بهذا

المعيار الأعلى، فسيكون هذا هو الوضع. ولكن من المؤسف أنهم في الممارسة العملية يميلون إلى الرضا بالمعيار القديم؛ ويمكن الآن الحصول على مقدار الأجور الحقيقية التي توفر مستوى المعيشة القديم مقابل أجور مالية أقل. في حين أن نفس العدد فقط، دون أي زيادة، يمكنه العيش في المعيار الجديد (الأعلى)، فإن عددًا أكبر يمكنه العيش في المعيار القديم (الأدنى). باختصار، ستتم إزالة العوائق التي تحول دون زيادة عدد السكان من خلال حيازة أجور مالية أعلى. وبعد جيل، من المحتمل جدًا أن يكون هناك عدد أكبر من العمال الذين يعيشون في نفس مستوى (أو ربما أعلى قليلاً) من الأجور الحقيقية، وستنخفض الأجور النقدية.

يمكننا الآن أن نفهم بشكل أفضل من ذي قبل ما هي النتيجة العملية للأسباب الواردة في البند ب. (٣) لقد انخفض الإيجار؛ انخفضت الأجور النقدية (حتى لو (2) لم تنخفض الأجور الحقيقية)؛ وبما أن الأجور الحقيقية لم تنخفض بالقدر الذي انخفضت به تكاليفها، (2) فسترتفع الأرباح. النتيجة العامة للأسباب تحت B وحدها، والتي تعمل كما هو موضح للتو، ستكون:

ب. (١) الأجور الحقيقية تبقى كما هي؛ الأجور النقدية أقل. (2.) ترتفع الأرباح. (3.) تنخفض الإيجارات.

4. النتائج النظرية إذا كانت العناصر الثلاثة متدرجة.

لقد تناولنا، من ناحية، في إطار (أ)، الطريقة التي يتأثر بها توزيع الإنتاج إلى ريع وأرباح وأجور بالزيادة العادية للسكان ورأس المال؛ ومن ناحية أخرى، تحت ب، كيف يتأثر بالتحسينات في الإنتاج، وبشكل خاص في الزراعة، على النحو التالي:

أ. (١) الأجر واحد. ب. (١.) الأجور الحقيقية هي نفسها، والأجور النقدية أقل. (2.) انخفاض الأرباح. ب.(2.) ارتفاع الأرباح.أ. (3.) ارتفاع الإيجارات. ب. (3.) انخفاض الإيجارات.

وتتناقض الآثار بشكل واضح. تحت (أ)، نرى ميلًا إلى ارتفاع الإيجارات (3)، وزيادة تكلفة العمالة، وانخفاض الأرباح (2)؛ تحت ب، انخفاض الإيجارات (3)، وانخفاض تكلفة العمالة، وارتفاع الأرباح (2). ولذلك قمنا بتحليل القوى التي تنتمي إلى تقدم الصناعة، ووجدنا قوتين متمايزتين ومتعارضتين، تعملان ضد بعضهما البعض. إذا تقدمت التحسينات (ب) في أي فترة بشكل أسرع من السكان ورأس المال (أ)، فإن الإيجار والأجور النقدية سوف تميل إلى الأسفل والأرباح إلى الأعلى. ومن ناحية أخرى، إذا كان التقدم السكاني أسرع من التحسينات (ب)، فإما أن العمال سوف يخضعون لتخفيض كمية أو نوعية طعامهم، أو، إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن الإيجار والأجور النقدية سوف ترتفع تدريجيا، وستنخفض الأرباح.

§ 5. نتائج عملية.

لكن هذه ليست النتيجة النهائية والعملية. لقد افترضنا حتى الآن أن التحسينات، ب، تأتي فجأة. في الواقع، تنتشر المهارات الزراعية ببطء، وتكون الاختراعات والاكتشافات، بشكل عام، عرضية فقط، وليست مستمرة في عملها، كما هو الحال مع زيادة رأس المال والسكان. وبما أنه نادرًا ما يحدث أن يؤدي التحسين إلى زيادة عدد السكان ورأس المال بقدر ما يؤدي في الواقع إلى خفض الإيجار، أو رفع معدل الأرباح، فإن السكان في كل مكان تقريبًا "يقتربون من التحسن الزراعي" ويمحون آثاره بأسرع ما يمكن. يتم إنتاجها.

والسبب في أن التحسين الزراعي نادراً ما يخفض الإيجار هو أنه نادراً ما يخفض سعر الغذاء، ولكنه يمنعه فقط من أن يصبح أكثر تكلفة؛ ونادرا ما يؤدي ذلك إلى استبعاد

الأرض من الزراعة، ولكنه لا يؤدي إلا إلى الاستيلاء على أراض أسوأ فأسوأ لتلبية الطلب المتزايد. إن ما يسمى أحيانًا بالحالة الطبيعية لبلد لا يزرع سوى نصفه، أي أن الأرض عالية الإنتاجية، ويتم الحصول على الغذاء بوفرة كبيرة عن طريق القليل من العمل، لا ينطبق إلا على البلدان غير المأهولة التي يستعمرها شعب متحضر. في الولايات المتحدة، أسوأ الأراضي الزراعية هي ذات الجودة العالية (باستثناء في بعض الأحيان في المنطقة المجاورة مباشرة للأسواق أو وسائل النقل، حيث يتم تعويض الجودة السيئة بوضع جيد)؛ وحتى لو لم يتم إجراء المزيد من التحسينات في الزراعة أو التنقل، فسيكون أمام الزراعة خطوات عديدة يجب أن تنحدر، قبل أن تتوقف الزيادة في السكان ورأس المال؛ ولكن في أوروبا قبل خمسمائة عام، وعلى الرغم من قلة عدد السكان مقارنة بعدد السكان الحالي، فمن المحتمل أن أسوأ الأراضي التي حرثتها كانت، بسبب الحالة الزراعية القاسية، غير منتجة تمامًا مثل أسوأ الأراضي المزروعة الآن، وأن لقد اقتربت الزراعة من الحد الأقصى للحراثة المربحة في تلك الأوقات كما في الوقت الحاضر.

ما فعلته التحسينات الزراعية منذ ذلك الحين حقًا هو، من خلال زيادة القدرة الإنتاجية للأرض بشكل عام، تمكين الحراثة من التوسع نزولاً إلى نوعية طبيعية للأرض أسوأ بكثير من الأسوأ التي كان من الممكن في ذلك الوقت السماح بزراعتها عن طريق الزراعة. رأسمالي من أجل الربح؛ مما يجعل من الممكن تحقيق زيادة أكبر بكثير في رأس المال والسكان، وإزالة دائمًا القليل جدًا من الحاجز الذي يقيدهم؛ في هذه الأثناء، يضغط السكان دائمًا بشدة على الحاجز بحيث لا يوجد أي هامش مرئي متبقٍ له للاستيلاء عليه، حيث أصبحت كل شبر من الأرض شاغرة له من خلال ملئه على الفور بواسطة أعمدته المتقدمة. وبالتالي يمكن اعتبار التحسين الزراعي ليس قوة مضادة تتعارض مع زيادة السكان بقدر ما هو تخفيف جزئي للسندات التي تحد من هذه الزيادة.

الآن، بما أن التحسينات تتيح زراعة نوعية أقل بكثير من الأراضي في نهاية المطاف، وتحت الضغط المستمر لزيادة السكان ورأس المال، فإن التحسينات تمكن الإيجار (3) في النهاية من الارتفاع تدريجيًا إلى حد أعلى بكثير مما كان يمكن أن يصل إليه بطريقة أخرى بلغ.

إذا تم إدخال تحسين زراعي كبير فجأة، فقد يؤدي إلى تراجع الإيجار لمساحة كبيرة، مما يتركها تستعيد أرضها المفقودة بسبب تقدم السكان ورأس المال، وبعد ذلك تستمر في المضي قدمًا. ولكن إذا حدث مثل هذا التحسن، كما يحدث دائمًا، بشكل تدريجي جدًا، فإنه لا يسبب أي حركة تراجعية سواء في الريع أو الزراعة؛ إنه فقط يمكّن أحدهما من الاستمرار في الارتفاع، والآخر في التمدد، بعد وقت طويل من توقفهما.

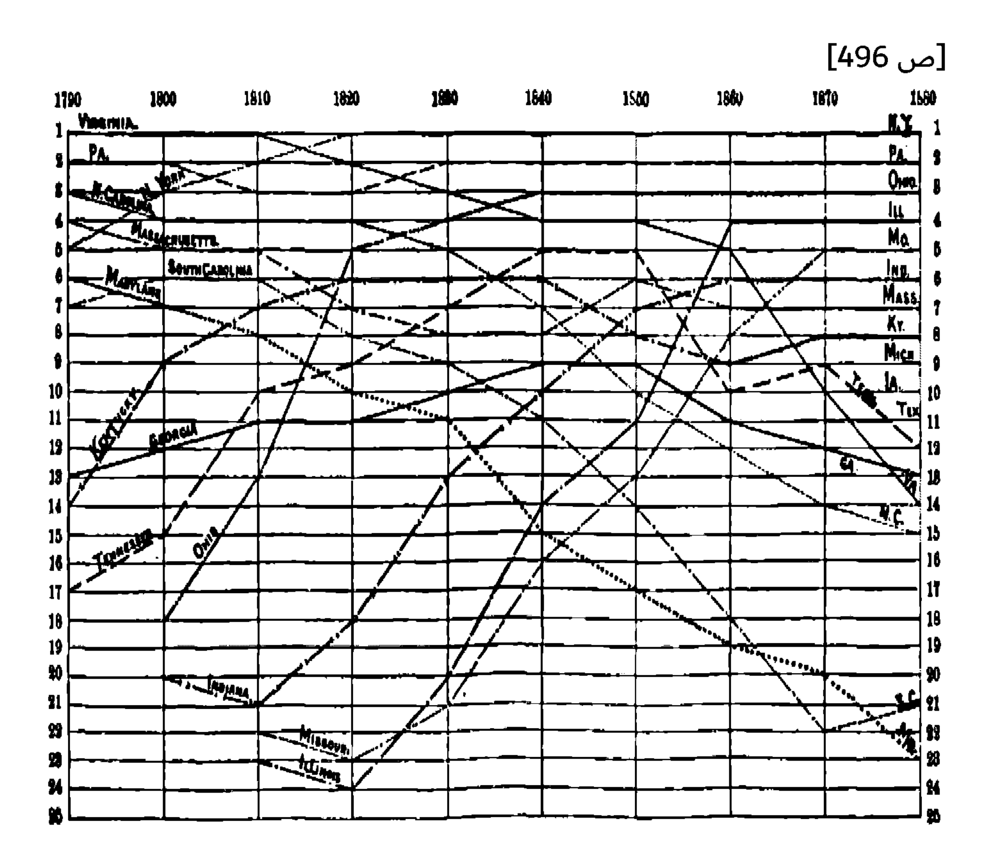
وبقدر ما، في واقع الأمر، لا يبدأ (ب) أبدًا في بداية (أ)، ولكنه يتبع (أ)، فإن النتيجة العامة ستكون ما وجدناه صحيحًا في (أ) – ارتفاع الإيجارات (3)، وزيادة تكلفة العمالة على العامل. الرأسمالي، الناشئ عن زيادة تكلفة معيشة العمال وانخفاض الأرباح (2). إن تأثير التقدم السريع في التحسينات، في أي وقت، سيؤدي إلى تحسين ظروف العمال مؤقتًا وزيادة الأرباح أيضًا؛ ولكن إذا أعقب ذلك مباشرة زيادة في عدد السكان، فإن ملاك الأراضي سوف يجنون فوائد التحسن في ارتفاع الإيجارات. النتيجة النهائية إذن هي كما يلي:

(١.) الأجور الحقيقية، ربما أعلى. (٢.) انخفاض الأرباح. (٣.) ارتفاع الإيجارات.

من الممكن أن يحدث أحيانًا مزيج مختلف عما سبق في الأسباب التي تكمن وراء تقدم المجتمع: (1) قد تكون هناك فترة يتزايد فيها رأس المال بسرعة أكبر من عدد السكان، وعندما يبدو أن هناك عصرًا من التحسينات الصناعية أيضا. عندها ستكون الأجور والأرباح مرتفعة، وستكون فترة من الرضا العام. (2) إذا استمر رأس المال في

الزيادة، ولكن التحسينات قليلة، فسوف ترتفع الأجور؛ لكن الأرباح يجب أن تعاني من الانخفاض. في هذا البلد، حيث لم يتزايد عدد السكان بعد بحيث يضغطون بجدية ضد الكفاف، وحيث يزداد رأس المال بسرعة لا تصدق، غالبًا ما تتجسد هذه الحالات. لقد سمحت الموارد غير العادية للولايات الجديدة بزيادة غير محدودة في عدد السكان، ولم يجد رأس المال صعوبة في العثور على استثمار. ومع ذلك، فإن تلك الدول التي أثقلت كاهلها إعاقات نظام العبودية القديم، تتخلف كثيرا عن الدول الأخرى. إن التغيرات في ترتيب الولايات، من حيث عدد السكان، في كل عقد، كما هو موضح في الرسم البياني رقم السادس عشر، هي تغييرات موحية.

[ص 496]



الرسم البياني السادس عشر. تغييرات ترتيب الولايات في مقياس السكان النسبي، من 1790 إلى 1880.

الفصل الثالث. من ميل الأرباح إلى الحد الأدنى.

1. نظريات مختلفة حول سقوط الأرباح.

إن ميل الأرباح إلى الانخفاض مع تقدم المجتمع، وهو ما تمت ملاحظته في الفصل السابق، قد تم الاعتراف به مبكرًا من قبل كتاب الصناعة والتجارة؛ ولكن، القوانين التي تحكم الأرباح لم تكن مفهومة بعد، فقد أرجعت هذه الظاهرة إلى سبب خاطئ. اعتبر آدم سميث أن الأرباح تتحدد بما أسماه منافسة رأس المال. ومن وجهة نظر آدم سميث، فإن الطريقة التي تؤدي بها منافسة رأس المال إلى خفض الأرباح هي عن طريق خفض الأسعار؛ وهذا هو الوضع الذي يؤدي فيه زيادة استثمار رأس المال في أي تجارة معينة إلى خفض أرباح تلك التجارة.

ولكن، إذا كان هذا ما يقصده، فقد أغفل حقيقة أن انخفاض السعر، الذي، إذا اقتصر على سلعة واحدة، يؤدي بالفعل إلى انخفاض أرباح المنتج، يتوقف عن إحداث هذا التأثير بمجرد أن يمتد إلى جميع السلع؛ لأنه عندما سقطت كل الأشياء، لم يسقط شيء فعليًا إلا اسميًا؛ وحتى إذا حسبت بالمال، فإن نفقات كل منتج قد تضاءلت بقدر ما تضاءلت عوائده. ما لم يكن العمل هو السلعة الوحيدة التي لم تنخفض أسعارها النقدية، في حين انخفضت جميع الأشياء الأخرى: إذا كان الأمر كذلك، فإن ما حدث بالفعل هو ارتفاع الأجور؛ وهذا هو، وليس انخفاض الأسعار، هو الذي أدى إلى انخفاض أرباح رأس المال.

هناك شيء آخر غاب عن انتباه آدم سميث؛ وأن الانخفاض العالمي المفترض للأسعار، من خلال زيادة المنافسة لرؤوس الأموال، هو أمر لا يمكن أن يحدث. الأسعار لا تتحدد من خلال منافسة البائعين فقط، ولكن أيضًا من خلال منافسة

المشترين؛ حسب الطلب وكذلك العرض. إن الطلب الذي يؤثر على أسعار النقود يتكون من كل الأموال الموجودة في أيدي المجتمع والتي من المقرر أن يتم استثمارها في السلع؛ وما دامت نسبة ذلك إلى السلع لم تتناقص، فلن يكون هناك انخفاض في الأسعار العامة. الآن، مهما زاد رأس المال، وأدى إلى زيادة إنتاج السلع، فإن حصة كاملة من رأس المال سوف تنجذب إلى عملية إنتاج النقود أو استيرادها، وستزداد كمية النقود بنسبة متساوية مع الكمية.

من السلع. لأنه إذا لم يكن الأمر كذلك، وإذا كان المال، كما تفترض النظرية، يكتسب باستمرار قوة شرائية متزايدة، فإن أولئك الذين ينتجونه أو يستوردونه سيحصلون على أرباح متزايدة باستمرار؛ وهذا لا يمكن أن يحدث دون جذب العمالة ورأس المال إلى تلك المهنة من وظائف أخرى. إذا حدث بالفعل انخفاض عام في الأسعار وزيادة في قيمة النقود، فلا يمكن أن يكون ذلك إلا نتيجة لزيادة تكاليف الإنتاج، نتيجة للاستنزاف التدريجي للمناجم.

ومن ثم، فمن غير الممكن، من الناحية النظرية، أن تؤدي زيادة رأس المال إلى، أو تميل إلى إنتاج، انخفاض عام في أسعار النقود. وليس صحيحا أن أي انخفاض عام في الأسعار، مع زيادة رأس المال، قد تجلى في الواقع. إن الأشياء الوحيدة التي لوحظ انخفاض أسعارها مع تقدم المجتمع هي تلك التي حدث فيها تحسينات في الإنتاج، أكبر مما حدث في إنتاج المعادن الثمينة؛ مثل جميع الأقمشة المغزولة والمنسوجة على سبيل المثال. ومرة أخرى، بدلا من أن تنخفض أسعار الأشياء الأخرى، ارتفعت أسعارها، لأن تكلفة إنتاجها، مقارنة بتكلفة إنتاج الذهب والفضة، زادت. ومن بينها جميع أنواع الأطعمة، مقارنة بفترة سابقة من التاريخ. ومن ثم فإن المبدأ القائل بأن منافسة رأس المال تؤدي إلى خفض الأرباح عن طريق خفض الأسعار، هو مبدأ غير صحيح في الواقع، كما أنه غير سليم من حيث المبدأ.

يتبنى السيد ويكفيلد، في تعليقه على آدم سميث، وكتاباته المهمة عن الاستعمار، رؤية أكثر وضوحًا للموضوع، ويصل، من خلال سلسلة صحيحة إلى حد كبير من الاستنتاجات، إلى استنتاجات عملية تبدو لي عادلة ومهمة. إن تفسير السيد ويكفيلد لانخفاض الأرباح هو كما يلي: الإنتاج محدود ليس فقط بكمية رأس المال والعمالة، ولكن أيضًا بمدى "مجال التوظيف". إن مجال توظيف رأس المال ذو شقين: أرض البلد، وقدرة الأسواق الخارجية على استيعاب سلعها المصنعة. وعلى مساحة محدودة من الأرض، لا يمكن إلا لكمية محدودة من رأس المال أن تجد عملاً مربحًا. وكلما اقتربت كمية رأس المال من هذا الحد، انخفض الربح؛ عندما يتم الوصول إلى الحد الأقصى، يتم القضاء على الربح، ولا يمكن استعادته إلا من خلال توسيع مجال العمل، إما عن طريق الاستحواذ على الأراضي الخصبة، أو عن طريق فتح أسواق جديدة في البلدان الأجنبية، والتي يمكن شراء المواد الغذائية والمواد منها. منتجات رأس المال المحلي.[300]

2. ما الذي يحدد الحد الأدنى لمعدل الربح؟

يوجد في كل زمان ومكان معدل معين للربح وهو أدنى معدل من شأنه أن يحث الناس في ذلك البلد والوقت على تجميع المدخرات، واستخدام تلك المدخرات بشكل منتج. ويختلف هذا الحد الأدنى لمعدل الربح حسب الظروف. ويعتمد الأمر على عنصرين: الأول هو قوة الرغبة الفعّالة في التراكم؛ التقدير المقارن الذي قام به أهل ذلك المكان والعصر للمصالح المستقبلية عند مقارنتها بالحاضر. يؤثر هذا العنصر بشكل رئيسي على الميل إلى الحفظ. أما العنصر الآخر، الذي لا يؤثر على الرغبة في الادخار بقدر ما يؤثر على الرغبة في استخدام المدخرات بشكل منتج، فهو درجة أمان رأس المال المنخرط في العمليات الصناعية. عند استخدام أي أموال قد يمتلكها شخص ما كرأس مال لحسابه الخاص، أو في إقراضها للآخرين لاستخدامها على هذا النحو، هناك دائمًا بعض المخاطر الإضافية بالإضافة إلى تلك التي يتم

تكبدها من خلال إبقائها خاملة في عهدته الخاصة. وهذا الخطر الإضافي كبير بما يتناسب مع الحالة العامة للمجتمع غير الآمنة: فقد يعادل عشرين أو ثلاثين أو خمسين في المائة، أو لا يزيد عن واحد أو اثنين؛ ومع ذلك، يجب أن يكون دائمًا؛ ولهذا يجب أن يكون توقع الربح كافياً للتعويض.

وستكون هناك دوافع كافية لقدر معين من الادخار، حتى لو لم يحقق رأس المال أي ربح. سيكون هناك حافز للاعتماد في الأوقات الجيدة على الأوقات السيئة؛ للاحتفاظ بشيء للمرض والعجز، أو كوسيلة للترفيه والاستقلال في الجزء الأخير من الحياة، أو لمساعدة الأطفال في بدايتها. ومع ذلك، فإن المدخرات، التي لا تهدف إلا إلى هذه الغايات، لا تميل كثيرًا إلى زيادة مقدار رأس المال الموجود بشكل دائم. إن المدخرات التي يتم من خلالها إضافة رأس المال الوطني تنبع عادة من رغبة الأشخاص في تحسين ما يسمى بحالتهم في الحياة، أو توفير مخصصات للأطفال أو غيرهم، بغض النظر عن مجهوداتهم.

الآن، وفقًا لقوة هذه الميول، يُحدث فرقًا ماديًا للغاية مقدار الشيء المرغوب الذي يمكن أن يتأثر بمقدار معين ومدة معينة من إنكار الذات؛ والذي يعتمد مرة أخرى على معدل الربح. ويوجد في كل بلد معدل معين من الربح لن يجد الأشخاص عمومًا إذا أقل منه دافعًا كافيًا للادخار لمجرد غرض زيادة ثراءهم، أو ترك الآخرين في حال أفضل منهم. ولذلك فإن أي تراكم يتم من خلاله زيادة رأس المال العام، يتطلب كشرط ضروري له معدل معين من الربح - وهو معدل يعتبره الشخص العادي معادلاً للامتناع، مع إضافة تأمين كافٍ ضد المخاطر.

لقد لاحظت بالفعل أن هذا الحد الأدنى لمعدل الربح، الذي لا يتوافق أقل منه مع زيادة رأس المال، هو أقل في بعض دول المجتمع منه في دول أخرى؛ ويمكنني أن أضيف أن نوع التقدم الاجتماعي الذي يميز حضارتنا الحالية يميل إلى التقليل منه: (1) في المقام الأول، أحد الآثار المعترف بها لهذا التقدم هو زيادة الأمن العام. إن

الدمار الناجم عن الحروب والسلب عن طريق العنف الخاص أو العام أصبح أقل فأكثر. ومن ثم فإن المخاطر المرتبطة باستثمار المدخرات في العمالة المنتجة تتطلب معدل ربح أقل للتعويض عنها عما كان مطلوبا قبل قرن من الزمان، وسوف تتطلب فيما بعد أقل مما هي عليه الآن. (2.) في المقام الثاني، من نتائج الحضارة أيضًا أن يصبح البشر أقل عبيدًا للحظة، وأكثر اعتيادًا على المضي قدمًا برغباتهم وأغراضهم إلى مستقبل بعيد. هذه الزيادة في العناية الإلهية هي نتيجة طبيعية لزيادة اليقين الذي يمكن من خلاله التطلع إلى المستقبل؛ وهو، علاوة على ذلك، مفضل بمعظم المؤثرات التي تمارسها الحياة الصناعية على أهواء الطبيعة البشرية وميولها. بقدر ما تقل تقلبات الحياة، وتصبح العادات أكثر ثباتًا، وتضاءل الأمل في الحصول على الجوائز العظيمة بأي وسيلة أخرى غير المثابرة الطويلة، فإن البشرية تصبح أكثر استعدادًا للتضحية بالانغماس في الحاضر من أجل أشياء مستقبلية. ولكن، على الرغم من أن الحد الأدنى لمعدل الربح عرضة للتغير، ورغم أن تحديد ما هو عليه بالضبط في أي وقت من الأوقات سيكون مستحيلا، فإن مثل هذا الحد الأدنى موجود دائما؛ وسواء كان مرتفعًا أم منخفضًا، فعندما يتم الوصول إليه، لن يكون من الممكن حدوث أي زيادة أخرى في رأس المال في الوقت الحاضر. وقد وصلت البلاد بعد ذلك إلى ما يعرفه الاقتصاديون السياسيون باسم الدولة الثابتة.

§ 3. في البلدان القديمة والغنية، عادة ما تكون الأرباح قريبة من الحد الأدنى.

نصل الآن إلى الاقتراح الأساسي الذي يهدف هذا الفصل إلى غرسه. عندما يمتلك بلد ما منذ فترة طويلة إنتاجًا كبيرًا ودخلًا صافيًا كبيرًا لتحقيق الادخار، وعندما تكون الوسائل موجودة منذ فترة طويلة لتحقيق إضافة سنوية كبيرة إلى رأس المال (لا يمتلك البلد، مثل أمريكا، احتياطيًا كبيرًا من الأراضي الخصبة التي لا تزال غير مستخدمة)، فإن إحدى خصائص مثل هذا البلد هي أن معدل الربح يكون عادة في حدود عرض اليد من الحد الأدنى، وبالتالي فإن البلد على حافة الثبات ولاية. ما أعنيه

هو أنه لن يستغرق الأمر سوى وقت قصير لخفض الأرباح إلى الحد الأدنى، إذا استمر رأس المال في الزيادة بمعدله الحالي، ولم تحدث أي ظروف تميل إلى رفع معدل الربح في هذه الأثناء.

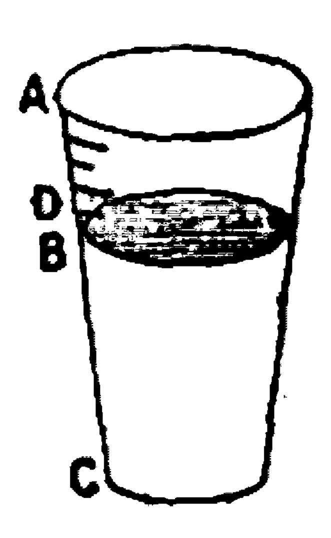
في إنجلترا، يمكن تقدير معدل الفائدة العادي على الأوراق المالية الحكومية، التي تكون فيها المخاطرة لا شيء تقريبًا، بما يزيد قليلاً عن ثلاثة في المائة: وبالتالي، في جميع الاستثمارات الأخرى، فإن الفائدة أو الربح المحسوب على (باستثناء ما يجب أن تكون المكافأة على الموهبة أو الجهد المبذول) أكبر بكثير من هذا المبلغ بما يعادل درجة المخاطرة التي يُعتقد أن رأس المال معرض لها. لنفترض أنه في إنجلترا، حتى الربح الصافي الصغير الذي يصل إلى 1 في المائة، باستثناء التأمين ضد المخاطر، سيشكل حافزًا كافيًا للادخار، لكن أقل من هذا لن يكون حافزًا كافيًا. أقول الآن إن مجرد استمرار الزيادة السنوية الحالية لرأس المال، إذا لم تحدث ظروف تبطل تأثيرها، سيكون كافيا في عدد قليل من السنوات لخفض معدل صافي الربح إلى واحد في المائة.

ولتحقيق شروط الفرضية، يجب أن نفترض التوقف الكامل لتصدير رأس المال للاستثمار الأجنبي. يجب علينا أن نفترض أن كامل مدخرات المجتمع يتم استثمارها سنويًا في فرص عمل منتجة حقًا داخل البلد نفسه، ولا توجد قنوات جديدة تفتحها الاختراعات الصناعية، أو عن طريق استبدال العمليات الأكثر شهرة بعمليات أقل جودة.

إن صعوبة العثور على عمل مجزٍ كل عام مقابل قدر كبير من رأس المال الجديد لن تتمثل في الحاجة إلى السوق. إذا تم تقاسم رأس المال الجديد على النحو الواجب بين العديد من أنواع العمالة، فإنه سيزيد الطلب على إنتاجه الخاص، ولن يكون هناك سبب لبقاء أي جزء من هذا الإنتاج في متناول اليد لفترة أطول من السابق.

وما سيكون في الواقع، ليس فقط صعبًا، بل مستحيلًا، هو استخدام رأس المال هذا دون الخضوع لتخفيض سريع في معدل الربح.

ومع زيادة رأس المال، إما أن يزيد عدد السكان أيضًا، أو لا يزيد. وإذا لم يحدث ذلك، فإن الأجور سوف ترتفع، وسيتم توزيع رأس مال أكبر في الأجور بين نفس العدد من العمال. وبما أنه لم يعد هناك عمل أكثر من ذي قبل، ولم تكن هناك تحسينات لجعل العمل أكثر كفاءة، فلن تكون هناك أي زيادة في الإنتاج؛ وبما أن رأس المال، مهما زاد إلى حد كبير، لن يحصل إلا على نفس العائد الإجمالي، فإن مجموع المدخرات في كل سنة سيتم طرحها بنفس القدر من أرباح العام التالي وكل سنة تالية.



ويمكن توضيح ذلك من خلال افتراض أن رأس المال بأكمله يتم تسليمه إلى المنتجين في سفينة يتم إعادتها كاملة في نهاية فترة الإنتاج مع النفقات الأصلية، بالإضافة إلى دفعة مقدمة تسمى الربح. يمثل BC إجمالي الإنفاق، وAC يمثل إجمالي الإنتاج، وAB يمثل الربح على B. C. والآن، بما أن ظروف الإنتاج ظلت كما هي، فإن نفس العدد من العمال لا يمكنهم أن ينتجوا، كما كان من قبل، ما لا يزيد عن AC؛ على الرغم من أنه في السنة الثانية، يتم توفير بعض أرباح العام الماضي، ممثلة ب

DB، وإضافتها إلى الإنفاق من قبل الرأسمالي. إذا كان DC هو الآن إنفاق رأس المال، فإن الربح يمكن أن يكون فقط AC، أو DC، أو AD؛ وهذا يعني أن ربح السنة الثانية يتضاءل بمقدار DB، وهو بالضبط مقدار مدخرات العام السابق. وسوف يتكرر هذا كل عام على التوالي، حيث يتم خصم كل مدخرات تضاف إلى BC "تمامًا من أرباح العام التالي وكل عام تالٍ".

وليس من الضروري أن نقول إنه في مثل هذه الظروف ستنخفض الأرباح قريبًا جدًا إلى النقطة التي تتوقف عندها زيادة رأس المال. إن زيادة رأس المال، بشكل أسرع بكثير من زيادة السكان، يجب أن تصل قريبًا إلى الحد الأقصى، ما لم تكن مصحوبة بزيادة كفاءة العمل (من خلال الاختراعات والاكتشافات، أو تحسين التربية العقلية والبدنية)، أو ما لم يكن بعض الناس العاطلين عن العمل، أو من العمال غير المنتجين، أصبحوا منتجين.

وإذا زاد عدد السكان مع زيادة رأس المال وبما يتناسب معها، فإن انخفاض الأرباح سيظل أمرا لا مفر منه. زيادة السكان تعني زيادة الطلب على المنتجات الزراعية. وفي غياب التحسينات الصناعية، لا يمكن تلبية هذا الطلب إلا بزيادة تكلفة الإنتاج، إما عن طريق زراعة أراضٍ أسوأ، أو عن طريق زراعة أكثر تفصيلاً وتكلفة للأراضي الخاضعة للحراثة بالفعل. ومن ثم تزداد تكلفة معيشة العامل، وما لم يستسلم العامل لتدهور حالته، فإن الأرباح يجب أن تنخفض. في بلد قديم مثل إنجلترا، إذا افترضنا، بالإضافة إلى افتراض تعليق جميع التحسينات في الزراعة المحلية، أنه لا توجد زيادة في الإنتاج في البلدان الأجنبية للسوق الإنجليزية، فإن انخفاض الأرباح سيكون سريعًا للغاية. إذا تم إغلاق هذين السبيلين لزيادة إمدادات الغذاء، واستمر عدد السكان في الزيادة، كما يقال، بمعدل ألف في اليوم، فإن جميع الأراضي القاحلة التي تسمح بالزراعة في الحالة القائمة وسرعان ما ستتم تنمية المعرفة، وسترتفع تكاليف الإنتاج وأسعار المواد الغذائية إلى درجة أنه إذا حصل العمال على الأجور

النقدية المتزايدة اللازمة للتعويض عن نفقاتهم المتزايدة، فإن الأرباح ستصل قريبًا إلى الحد الأدنى. وسوف يتأخر هبوط الأرباح إذا لم ترتفع الأجور النقدية، أو ارتفعت بدرجة أقل؛ لكن الهامش الذي يمكن اكتسابه من خلال تدهور حالة العمال هو هامش ضيق للغاية: بشكل عام، لا يمكنهم تحمل الكثير من التخفيض؛ وعندما يستطيعون ذلك، يكون لديهم أيضًا مستوى أعلى من المتطلبات الضرورية، ولن يفعلوا ذلك. على العموم، يمكننا أن نفترض أنه في بلد مثل إنجلترا، إذا استمر المبلغ السنوي الحالي من المدخرات، دون أي من الظروف المعاكسة التي تمنع الآن التأثير الطبيعي لتلك المدخرات في تقليل الربح، فإن وسيصل معدل الربح بسرعة إلى الحد الأدنى، وسيتوقف كل تراكم إضافي لرأس المال في الوقت الحاضر.

أما السيد كاري فيؤكد على وجود قانون زيادة عوائد الأرض، وأنه في حين أن الأجور تتزايد باستمرار مع تقدم المجتمع، إلا أن هناك انخفاضا في معدل الربح، على الرغم من أن زيادة العائدات تسمح بذلك زيادة في الربح المطلق، إن لم يكن النسبي. أي أنه على الرغم من أن الأجور تزيد بنسبة أكبر من الربح، إلا أنه لا يزال هناك مبلغ إجمالي أكبر يمكن تقسيمه بين الرأسماليين كربح، من منتج أكبر.

§ 4. – مُنع من الوصول إليه بسبب الاشمئزاز التجاري.

ما هي إذن هذه الظروف المضادة التي، في الوضع الحالي، تحافظ على صراع متساوٍ إلى حد مقبول ضد الميل التنازلي للأرباح، وتمنع المدخرات السنوية الكبيرة التي تحدث في هذا البلد من خفض معدل الربح بشكل أقرب بكثير إلى مستوى الربح؟ تلك النقطة الأدنى التي تتجه إليها دائمًا، والتي إذا تُركت لنفسها، فإنها ستصل إليها بسرعة؟ والقوى المقاومة هي على عدة أنواع.

أولها تبذير رأس المال في فترات الإفراط في التداول والمضاربة المتهورة، وفي فترات الاشمئزاز التجاري التي تتبعها دائما مثل هذه الأوقات. يتم فتح المناجم، وإنشاء

السكك الحديدية أو الجسور، والبدء في العديد من الأعمال الأخرى ذات الربح غير المؤكد، وفي هذه المشاريع يتم إنفاق الكثير من رأس المال الذي لا يدر أي عائد، أو لا يكفي للنفقات. يتم بناء المصانع وإنشاء الآلات بما يتجاوز ما يتطلبه السوق، أو يمكن أن يستمر في التوظيف. وحتى لو ظلوا في وظائفهم، فإن رأس المال لن يقل عن ذلك؛ لقد تم تحويله من التداول إلى رأس مال ثابت، ولم يعد له أي تأثير على الأجور أو الأرباح. إلى جانب ذلك، هناك استهلاك كبير غير منتج لرأس المال خلال فترة الركود التي تتبع فترة من الإفراط في التداول العام.

يتم إغلاق المؤسسات، أو استمرارها في العمل دون أي ربح. هذه هي آثار الاشمئزاز التجاري؛ وأن مثل هذه الاشمئزازات تكاد تكون دورية هي نتيجة لميل الأرباح الذي ندرسه. وبحلول الوقت الذي تمر فيه بضع سنوات دون حدوث أزمة، يكون قد تراكم قدر كبير من رأس المال الإضافي بحيث لم يعد من الممكن استثماره بالربح المعتاد؛ ترتفع جميع الأوراق المالية العامة إلى سعر مرتفع، وينخفض معدل الفائدة على أفضل الأوراق المالية التجارية انخفاضًا شديدًا، وتكون الشكوى عامة بين الأشخاص العاملين في مجال الأعمال من عدم جني الأموال. لكن الحجم المتضائل لجميع المكاسب الآمنة يدفع الأشخاص إلى إعطاء آذان صاغية لأية مشاريع تحمل، على الرغم من خطر الخسارة، الأمل في معدل ربح أعلى؛ ويترتب على ذلك المضاربات، التي، مع الاشمئزاز اللاحق، تدمر أو تنقل قدرًا كبيرًا من رأس المال إلى الأجانب، وتنتج زيادة مؤقتة في الفائدة والأرباح، وتفسح المجال لتراكمات جديدة، وتبدأ الجولة نفسها من جديد.

وهذا، بلا شك، هو أحد الأسباب المهمة التي تمنع الأرباح من الهبوط إلى الحد الأدنى، عن طريق جرف جزء من الكتلة المتراكمة التي تجبرها على الانخفاض من وقت لآخر. لكن هذا ليس السبب الرئيسي، كما يمكن الاستدلال عليه من لغة بعض الكتاب. ولو كان الأمر كذلك، لما زاد رأس مال البلاد؛ لكنها تتزايد في إنجلترا بشكل

كبير وسريع. ويظهر ذلك من خلال زيادة إنتاجية جميع الضرائب تقريبًا، ومن خلال النمو المستمر لجميع علامات الثروة الوطنية، ومن خلال الزيادة السريعة في عدد السكان، في حين أن حالة العمال بالتأكيد لا تتدهور بشكل عام.

5. — من خلال التحسينات في الإنتاج.

وهذا يقودنا إلى العامل المضاد الثاني، وهو تحسين الإنتاج. من الواضح أن هذه لها تأثير في توسيع ما يسميه السيد ويكفيلد مجال التوظيف، أي أنها تمكن من تجميع قدر أكبر من رأس المال واستخدامه دون خفض معدل الربح؛ بشرط ألا ترفع، إلى حد متناسب، عادات العامل ومتطلباته. إذا استفادت الطبقة العاملة استفادة كاملة من الرخص المتزايد، بمعنى آخر، إذا لم تنخفض الأجور النقدية، فلن ترتفع الأرباح، ولن يتأخر هبوطها. ولكن، إذا وصل العمال إلى تحسن حالتهم، وبالتالي عادوا إلى حالتهم السابقة، فإن الأرباح سوف ترتفع. جميع الاختراعات التي تقلل من تكلفة أي من الأشياء التي يستهلكها العمال، ما لم ترتفع متطلباتهم بدرجة مساوية، تؤدي مع مرور الوقت إلى انخفاض الأجور النقدية، وبذلك تمكن من تجميع رأس مال أكبر واستخدامه، قبل أن تنخفض الأرباح إلى ما كانوا عليه في السابق.

إن التحسينات التي تؤثر فقط على الأشياء التي تستهلكها الطبقات الأكثر ثراءً حصريًا، لا تعمل بنفس الطريقة على وجه التحديد. إن تخفيض سعر الدانتيل أو المخمل ليس له أي تأثير في تقليل تكلفة العمالة؛ ولا يمكن الإشارة إلى أي طريقة يمكن من خلالها رفع معدل الربح، بحيث يفسح المجال لرأس مال أكبر قبل الوصول إلى الحد الأدنى. ومع ذلك، فإنه ينتج تأثيرًا معادلاً تقريبًا؛ فهو يخفض، أو يميل إلى خفض، الحد الأدنى نفسه. في المقام الأول، يؤدي تزايد رخص المواد الاستهلاكية إلى تعزيز الميل إلى الادخار، من خلال منح جميع المستهلكين فائضًا يمكنهم توفيره، بما يتوافق مع أسلوب معيشتهم المعتاد. وفي المقام التالي، فإن أي

شيء [ص 507] يمكّن الناس من العيش بشكل جيد على قدم المساواة بدخل أقل يدفعهم إلى الاعتماد على رأس المال للحصول على معدل ربح أقل. إذا تمكن الناس من العيش على استقلال قدره [1000 دولار] سنويًا بنفس الطريقة التي كانوا يعيشون بها سابقًا على واحد من [2000 دولار]، فسيتم حث بعض الأشخاص على الادخار على أمل الشخص الذي كان من الممكن أن يردعهم العيش البعيد. احتمال الآخر. ومن ثم، فإن جميع التحسينات في إنتاج أي سلعة تقريبًا تميل إلى حد ما إلى توسيع الفاصل الزمني الذي يجب تجاوزه قبل الوصول إلى حالة الثبات.

§ 6. — عن طريق استيراد الضروريات والأدوات الرخيصة.

إن ما يعادل في الواقع تحسينات الإنتاج هو اكتساب أي قوة جديدة للحصول على سلع رخيصة من البلدان الأجنبية. إذا تم تخفيض سعر الضروريات، سواء تم ذلك عن طريق التحسينات في الداخل أو الاستيراد من الخارج، فهو نفس الشيء تمامًا بالنسبة للأجور والأرباح. وما لم يحصل العامل على المنفعة بأكملها ويحافظ عليها من خلال تحسين مستواه المعتاد، فإن تكلفة العمل تنخفض ويرتفع معدل الربح. وطالما كان من الممكن الاستمرار في استيراد المواد الغذائية لعدد متزايد من السكان دون أي انخفاض في رخص ثمنها، وطالما تم إيقاف انخفاض الأرباح من خلال زيادة السكان ورأس المال، ويمكن أن يستمر التراكم دون جعل معدل الربح يقترب من مستوى الإنتاج. الحد الأدنى. وعلى هذا الأساس، يعتقد البعض أن إلغاء قوانين الذرة قد فتح أمام [إنجلترا] حقبة طويلة من الزيادة السريعة لرأس المال مع معدل ربح غير منقوص.

قبل أن نتساءل ما إذا كان هذا التوقع معقولا، لا بد من تقديم ملاحظة واحدة، والتي تتعارض كثيرا مع المفاهيم الشائعة. التجارة الخارجية لا تزيد بالضرورة من مجال توظيف رأس المال. وعندما تفسح التجارة الخارجية المجال لمزيد من رأس المال

بنفس الربح، فإن ذلك يكون عن طريق تمكين الحصول على ضروريات الحياة، أو المواد المعتادة لاستهلاك العامل، بتكلفة أقل. ويمكنها أن تفعل ذلك بطريقتين: إما عن طريق استيراد تلك السلع نفسها، أو عن طريق استيراد الوسائل والأدوات اللازمة لإنتاجها. إن الحديد الرخيص له، إلى حد ما، نفس التأثير على الأرباح وتكلفة العمل مثل الذرة الرخيصة، لأن الحديد الرخيص يصنع أدوات رخيصة للزراعة وآلات رخيصة للملابس. لكن التجارة الخارجية، التي لا تؤدي بشكل مباشر ولا بأي نتيجة غير مباشرة إلى زيادة رخص أي شيء يستهلكه العمال، لا تميل إلى زيادة الأرباح أو تأخير سقوطها، كما لا تميل إلى زيادة الأرباح أو تأخير سقوطها، مثلما هو الحال بالنسبة للاختراع أو الاكتشاف. إنه يستبدل فقط إنتاج السلع للأسواق الخارجية بغرفة الإنتاج المحلي للكماليات، دون أن يترك توظيف رأس المال أكبر أو أقل من ذي قبل.

يجب، بالطبع، أن نفترض أنه مع زيادة رأس المال، يزداد عدد السكان أيضًا؛ لأنه إذا لم يحدث ذلك، فإن الارتفاع الناتج في الأجور سيؤدي إلى انخفاض الأرباح، على الرغم من رخص الغذاء. لنفترض إذن أن عدد سكان بريطانيا العظمى مستمر في التزايد بمعدله الحالي، ويطلب كل عام إمدادات من الأغذية المستوردة تتجاوز بكثير ما كان عليه في العام السابق. ولا يمكن الحصول على هذه الزيادة السنوية في المواد الغذائية التي تطلبها البلدان المصدرة إلا عن طريق إدخال تحسينات كبيرة على زراعتها، أو عن طريق استخدام رأس مال إضافي كبير لنمو الغذاء. من المرجح أن تكون العملية الأولى بطيئة للغاية، بسبب وقاحة وجهل الطبقات الزراعية في البلدان المصدرة للغذاء في أوروبا، في حين أن المستعمرات البريطانية والولايات المتحدة تمتلك بالفعل معظم التحسينات التي تم إجراؤها حتى الآن، لذا بما يتناسب مع ظروفهم. ويبقى، كمورد، توسيع الزراعة. وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن رأس المال الذي يمكن أن يتم من خلاله أي توسع من هذا القبيل لم يتم إنشاؤه بعد. وفي بولندا وروسيا والمجر وإسبانيا، كانت زيادة رأس المال بطيئة للغاية. وفي أمريكا، يكون الأمر

سريعًا، ولكن ليس أسرع من عدد السكان. إن التمويل الرئيسي المتاح حاليًا لتزويد هذا البلد باستيراد متزايد سنويًا من الغذاء هو ذلك الجزء من المدخرات السنوية لأمريكا والذي تم استخدامه حتى الآن لزيادة المؤسسات الصناعية في الولايات المتحدة، والذي من المحتمل أن تحوله التجارة الحرة في الذرة من هذا الغرض إلى زراعة الغذاء لسوقنا. هذا المصدر المحدود للإمدادات، ما لم تحدث تحسينات كبيرة في الزراعة، لا يمكن أن يُتوقع منه أن يواكب الطلب المتزايد بسبب الزيادة السريعة في عدد السكان مثل بريطانيا العظمى؛ وإذا استمر عدد سكاننا ورأسمالنا في التزايد بالسرعة الحالية، فإن الطريقة الوحيدة التي يمكن من خلالها الاستمرار في توفير الغذاء بسعر رخيص إلى أحدهما هي إرسال الآخر إلى الخارج لإنتاجه.

الرسم البياني السابع عشر. محاصيل الحبوب في الولايات المتحدة.

بوشل.	سنة.
1,127,499,187	1865
1,343,027,868	1866
1,329,729,400	1867
1,450,789,000	1868
1,491,412,100	1869
1,629,027,600	1870
1,528,776,100	1871

1872 1,664,331,600

1873 1,538,892,891

1874 1,455,180,200

1875 2,032,235,300

1876 1,962,821,600

1877 2,178,934,646

1878 2,302,254,950

1879 2,434,884,541

1880 2,448,079,181

1881 2,699,394,496

1882 2,699,394,496

1883 2,623,319,089

ولا حتى الأميركيين لديهم أي معرفة كافية بالقدرة الإنتاجية للولايات المتحدة. حقول الحبوب ليست كلها مأهولة بعد؛ ويمكننا بسهولة إنتاج إجمالي استهلاك العالم من القطن على تلك الكمية من الأراضي في تكساس وحدها والتي تتجاوز بها المساحة القابلة للزراعة في تلك الولاية المساحة المقابلة لإمبراطورية النمسا-المجر (انظر

الرسم البيانيرقم الثامن عشر، مما يوضح النسبة الرائعة من الأراضي التي تمتلكها الولايات المتحدة مقارنة بالدول الأوروبية)؛ وأصبحت صادرات الأغذية الزراعية من الولايات المتحدة الآن ستة أضعاف ما كانت عليه في عام 1850، وهو الوقت الذي أدلى فيه السيد ميل بالتصريحات المذكورة أعلاه. مساحات شاسعة من تربتنا لم يتم تحطيمها بعد بواسطة المحراث، ويبدو أن كميات الحبوب المزروعة في الولايات المتحدة تتزايد باطراد. في الواقع، أعظم محصول حبوب تمت زراعته في هذا البلد كان عام 1882. مقارنة محاصيل السنوات الأخيرة بتلك التي أعقبت الحرب (كما هو موضح في الرسم البيانيرقم السابع عشر) يظهر زيادة موحية للغاية؛ لأنه يشير إلى المكان الذي تم فيه توفير فرص العمل لأعداد كبيرة من العمال، وحيث تم العثور على الاستثمار لرأسمالنا الذي ينمو بسرعة.[302]

§ 7. — بهجرة رأس المال.

وهذا يقودنا إلى آخر القوى المضادة التي تكبح الاتجاه التنازلي للأرباح في بلد يزداد رأسماله بشكل أسرع من رأسمال جيرانه، وبالتالي تكون أرباحه أقرب إلى الحد الأدنى. هذا هو التدفق الدائم لرأس المال إلى المستعمرات أو البلدان الأجنبية، سعياً إلى تحقيق أرباح أعلى مما يمكن الحصول عليه في الداخل. أعتقد أن هذا كان لسنوات عديدة أحد الأسباب الرئيسية التي أدت إلى إيقاف انخفاض الأرباح في إنجلترا. إنها تقوم بعملية مزدوجة: في المقام الأول، تفعل ما كان من الممكن أن يفعله حريق أو طوفان أو أزمة تجارية: إنها تحمل جزءًا من زيادة رأس المال الذي ينجم عنه انخفاض الأرباح؛ وثانيًا، لا يضيع رأس المال المنقول على هذا النحو، بل يُستخدم بشكل رئيسي إما في تأسيس المستعمرات، التي تصبح مصدرة كبيرة للمنتجات الزراعية الرخيصة، أو في توسيع وربما تحسين الزراعة في المجتمعات القديمة.

في البلدان الأكثر تقدمًا في الصناعة والسكان، والتي لديها بالتالي معدل ربح أقل من غيرها، يوجد دائمًا، قبل وقت طويل من الوصول إلى الحد الأدنى الفعلي، حد أدنى عملي، أي عندما تنخفض الأرباح كثيرًا إلى ما دون ما وفي أماكن أخرى، إذا انخفضت، فإن جميع التراكمات الإضافية ستذهب إلى الخارج. وطالما أن هناك بلدان قديمة يتزايد فيها رأس المال بسرعة كبيرة، وبلدان جديدة حيث لا تزال الأرباح مرتفعة، فإن الأرباح في البلدان القديمة لن تهبط إلى المعدل الذي من شأنه أن يوقف التراكم: بل يتوقف الانخفاض عند النقطة التي ترسل رأس المال في الخارج.

الفصل الرابع. عواقب ميل الأرباح إلى الحد الأدنى والحالة الثابتة.

1. تجريد رأس المال ليس بالضرورة خسارة وطنية.

إن نظرية تأثير التراكم على الأرباح يجب أن تخفف إلى حد كبير، أو بالأحرى، أن تدمر تمامًا، في البلدان التي تكون فيها الأرباح منخفضة، الأهمية الهائلة التي اعتاد الاقتصاديون السياسيون أن يعلقوها على التأثيرات التي قد يخلفها حدث أو إجراء حكومي. في الإضافة أو الطرح من عاصمة البلاد. لقد رأينا الآن أن انخفاض الأرباح هو دليل على أن روح التراكم نشطة للغاية، وأن زيادة رأس المال قد تمت بمعدل سريع للغاية يفوق الوكالتين المضادتين، والتحسن في الإنتاج وزيادة العرض. من الضروريات الرخيصة من الخارج. إن التجريد المفاجئ لرأس المال، ما لم يكن بكميات هائلة، لن يكون له أي تأثير حقيقي في إفقار البلاد. وبعد بضعة أشهر أو سنوات، سيكون هناك رأس مال في البلاد كما لو لم يتم أخذ أي شيء منه. ومن شأن التجريد، من خلال زيادة الأرباح والفوائد، أن يعطي حافزًا جديدًا للمبدأ التراكمي، الذي من شأنه أن يملأ الفراغ بسرعة. وربما يكون التأثير الوحيد الذي قد يترتب على ذلك، لبعض الوقت بعد ذلك، هو تصدير قدر أقل من رأس المال، وإهدار قدر أقل في المضاربات الخطرة.

في المقام الأول، فإن هذه النظرة للأشياء تضعف إلى حد كبير، في بلد غني ومجتهد، قوة الحجة الاقتصادية ضد إنفاق المال العام لأغراض قيمة حقًا، حتى لو كانت غير منتجة. في البلدان الفقيرة، تتطلب عاصمة البلاد رعاية مجتهدة من المشرع؛ وعليه أن يكون حذرًا جدًا من التعدي عليها، ويجب أن يفضل إلى أقصى حد تراكمها في الداخل، وإدخالها من الخارج. لكن في البلدان الغنية ذات الكثافة السكانية العالية والزراعية العالية، ليس رأس المال هو العنصر الناقص، بل الأرض الخصبة؛ وما

ينبغي للمشرع أن يرغب فيه ويشجعه، ليس توفيرًا إجماليًا أكبر، بل عائدًا أكبر على المدخرات، إما عن طريق تحسين الزراعة، أو عن طريق الوصول إلى إنتاج الأراضي الأكثر خصوبة في أجزاء أخرى من العالم.

نفس الاعتبارات تمكننا من أن نطرح جانبًا إحدى الحجج الشائعة ضد الهجرة كوسيلة لإغاثة الطبقة العاملة باعتبارها غير جديرة بالاعتبار. ويقال إن الهجرة لا يمكن أن تفيد العمال، إذا كان من الضروري، من أجل تحمل التكلفة، أن يؤخذ من عاصمة البلاد نفس القدر من السكان. إذا تم نقل عُشر الشعب العامل في إنجلترا إلى المستعمرات، ومعهم عُشر رأس المال المتداول في البلاد، فإن الأجور أو الأرباح أو كليهما ستستفيد بشكل كبير من انخفاض ضغط رأس المال والعمالة. السكان على خصوبة الأرض. وسوف يتحمل الملاك وحدهم بعض الخسارة في الدخل؛ وحتى هم، فقط إذا ذهب الاستعمار إلى حد التقليص الفعلي لرأس المال والسكان، ولكن ليس إذا نفذ فقط الزيادة السنوية.

§ 2. في البلدان الغنية، لا يكون توسيع الآلات ضارًا ولكنه مفيد للعمال.

ومن نفس المبادئ، أصبحنا الآن قادرين على التوصل إلى نتيجة نهائية فيما يتعلق بالتأثيرات التي تنتجها الآلات، وبشكل عام استنزاف رأس المال لغرض إنتاجي، على المصالح المباشرة والنهائية للطبقة العاملة. إن الخاصية المميزة لهذا النوع من التحسينات الصناعية هي تحويل رأس المال المتداول إلى رأس مال ثابت، وقد تم بيان ذلك في الكتاب الأول[303]وأنه في بلد يتراكم فيه رأس المال ببطء، فإن إدخال الآلات، والتحسينات الدائمة للأراضي، وما شابه ذلك، قد يكون، في ذلك الوقت، ضارًا للغاية؛ وبما أن رأس المال المستخدم على هذا النحو يمكن أن يؤخذ مباشرة من صندوق الأجور، فقد تقلصت سبل معيشة الشعب وتوظيف العمالة، وتضاءل إجمالي الإنتاج السنوي للبلاد فعليًا. ولكن في بلد يتمتع بمدخرات سنوية كبيرة وأرباح

منخفضة، لا ينبغي لنا أن ندرك مثل هذه التأثيرات. إنه فقط يسحب من إحدى الفتحات ما كان يتدفق بالفعل من فتحة أخرى؛ أو، إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن المساحة الشاغرة الأكبر المتبقية في الخزان تؤدي إلى تدفق كمية أكبر. وبناء على ذلك، على الرغم من الاختلالات المؤذية في سوق المال والتي نتجت عن المبالغ الكبيرة التي يتم إغراقها في السكك الحديدية. ولا أستطيع أن أتفق مع من يتخوف من أي ضرر، من هذا المصدر، للموارد الإنتاجية للبلاد. ليس على أساس سخيف (لا يحتاج أي شخص مطلع على عناصر الموضوع إلى دحضه) وهو أن إنفاق السكك الحديدية هو مجرد نقل لرأس المال من يد إلى يد، والذي لا يضيع أو يدمر أي شيء. وهذا ينطبق على ما يتم إنفاقه في شراء الأرض؛ وجزء أيضًا مما يُدفع للوكلاء، والمستشارين، والمهندسين، والمساحين، يحفظه أولئك الذين يتلقونه، ويصبح رأسمالًا مرة أخرى: لكن ما تم وضعه في البناء الحقيقي للسكك الحديدية نفسها ضاع وذهب؛ وعندما يتم إنفاقه، فإنه لا يمكن دفعه كأجور أو استخدامه مرة أخرى لإعالة العمال؛ والنتيجة هي أنه تم استهلاك الكثير من الطعام والملابس والأدوات، وحصلت البلاد على سكة حديد بدلاً من ذلك.

ويبدو بالفعل، من هذه الاعتبارات، أن تحويل رأس المال المتداول إلى رأس مال ثابت، سواء عن طريق السكك الحديدية، أو المصانع، أو السفن، أو الآلات، أو القنوات، أو المناجم، أو أعمال الصرف الصحي والري، ليس من المرجح في أي دولة غنية. البلد، لتقليل الناتج الإجمالي أو مقدار العمالة للعمالة. لا تكاد تكون هناك أي زيادة في رأس المال الثابت لا تمكن البلاد من احتواء رأس مال متداول أكبر مما يمكن أن تمتلكه وتوظفه ضمن حدودها الخاصة؛ لأنه لا يكاد يوجد أي خلق لرأس المال الثابت لا يؤدي، عندما يثبت نجاحه، إلى خفض أسعار المواد التي تنفق عليها الأجور عادة.

فيما يتعلق بالتأثيرات على الحالة المادية للطبقة المتلقية للأجور، بما أنه يبدو من الواضح أن رأس المال يزداد بشكل أسرع من التحسينات، وربما أسرع حتى من السكان، فإنه يترتب على ذلك أنه في البلدان التي تنمو فيها الطبقات العاملة بشكل

واضح في الذكاء، فإنها زيادة الأجور مع تقدم المجتمع. يبدو أن هذا بالتأكيد هو تدريس دراسات السيد جيفن المتأخرة (انظرالكتاب الرابع، الفصل. ثالثا، § 5).

§ 3. الحالة الثابتة للثروة والسكان التي يخشاها بعض الكتاب، ولكنها ليست في حد ذاتها غير مرغوب فيها.

نحو أي نقطة نهائية يتجه المجتمع بتقدمه الصناعي؟ عندما يتوقف التقدم، في أي حالة يمكننا أن نتوقع أن يترك البشرية؟

لا بد أن الاقتصاديين السياسيين قد لاحظوا دائمًا، بشكل أو بآخر، أن زيادة الثروة ليست بلا حدود؛ وأن في نهاية ما يسمونه الدولة التقدمية تكمن الحالة الثابتة، وأن كل تقدم في الثروة ما هو إلا تأجيل لذلك، وأن كل خطوة للأمام هي نهج لها. لقد قادنا الآن إلى إدراك أن هذا الهدف النهائي هو في جميع الأوقات قريب بما يكفي ليكون حاضرا بالكامل؛ وأننا دائمًا على حافة ذلك، وإذا لم نصل إليه منذ فترة طويلة، فذلك لأن الهدف نفسه يطير أمامنا. سوف تصل أغنى البلدان وأكثرها ازدهارًا قريبًا جدًا إلى حالة الجمود، إذا لم يتم إجراء المزيد من التحسينات في الفنون الإنتاجية، وإذا كان هناك تعليق لتدفق رأس المال الفائض من تلك البلدان إلى المناطق غير المزروعة أو غير المزروعة من الأرض. . يفترض آدم سميث دائمًا أن حالة جماهير الناس، على الرغم من أنها قد لا تكون مضطربة بشكل إيجابي، إلا أنها يجب أن تكون مبتذلة ومحدودة في حالة ثابتة من الثروة، ولا يمكن أن تكون مرضية إلا في حالة تقدمية. إن المبدأ القائل بأنه، مهما كان الكفاح المتواصل بعيدًا، قد يؤجل هلاكنا، فإن تقدم المجتمع يجب أن «ينتهي إلى مياه ضحلة وبؤس»، بعيدًا عن أن يكون، كما لا يزال كثير من الناس يعتقدون، اختراعًا شريرًا للسيد مالتوس، كان مبدأً شريرًا. تم تأكيده صراحةً أو ضمنًا من قبل أبرز أسلافه، ولا يمكن مكافحته بنجاح إلا بناءً على مبادئه.

حتى في الدولة التقدمية لرأس المال، في البلدان القديمة، لا غنى عن فرض قيود ضميرية أو حكيمة على السكان، لمنع زيادة الأعداد من تجاوز الزيادة في رأس المال، وحالة الطبقات التي هي في القاع المجتمع من التدهور. وحيث لا توجد، في صفوف الناس، أو في نسبة كبيرة جدًا منهم، مقاومة حازمة لهذا التدهور - تصميم على الحفاظ على مستوى ثابت من الراحة - فإن حالة أفقر الطبقات تهبط، حتى في حالة تقدمية، إلى حالة من التدهور. أدنى نقطة سيوافقون على تحملها. سيكون نفس التصميم فعالًا بنفس القدر للحفاظ على حالتهم في الحالة الثابتة، وسيكون من المحتمل تمامًا وجوده.

لذلك، لا أستطيع أن أنظر إلى الحالة الثابتة لرأس المال والثروة مع النفور غير المتأثر الذي يتجلى تجاهها بشكل عام من قبل الاقتصاديين السياسيين من المدرسة القديمة. وأنا أميل إلى الاعتقاد بأنه سيكون، بشكل عام، تحسنًا كبيرًا جدًا في وضعنا الحالي.

فقط في البلدان المتخلفة في العالم لا تزال زيادة الإنتاج هدفًا مهمًا؛ وفي البلدان الأكثر تقدما، فإن ما نحتاج إليه اقتصاديا هو التوزيع الأفضل، وإحدى الوسائل التي لا غنى عنها هي فرض قيود أكثر صرامة على السكان. ومن ناحية أخرى، يمكننا أن نفترض أن هذا التوزيع الأفضل للملكية تم تحقيقه من خلال التأثير المشترك لحكمة الأفراد واقتصادهم، ونظام التشريع الذي يفضل المساواة في الثروات، بقدر ما يتوافق مع المطالبة العادلة للفرد. إلى ثمار صناعته، سواء كانت كبيرة أو صغيرة. ويمكننا أن نفترض، على سبيل المثال (حسب الاقتراح المطروح في الفصل السابق[304])، تحديد المبلغ الذي يمكن لأي شخص أن يحصل عليه عن طريق الهبة أو الميراث، إلى المبلغ الكافي لتشكيل استقلال معتدل. وفي ظل هذا التأثير المزدوج، سيظهر المجتمع هذه السمات الرائدة: مجموعة من العمال الأثرياء الذين يحصلون على أجور جيدة؛ ولا ثروات هائلة، إلا ما تم اكتسابه وتراكمه خلال حياة واحدة؛ ولكن

مجموعة أكبر بكثير من الأشخاص مما هي عليه في الوقت الحاضر، ليس فقط معفيين من الكدح الخشن، ولكن لديهم ما يكفي من وقت الفراغ، الجسدي والعقلي، من التفاصيل الميكانيكية، لتنمية نعم الحياة بحرية، وتقديم أمثلة عليها. إلى الطبقات الأقل ملاءمة لنموها. إن حالة المجتمع هذه، المفضلة إلى حد كبير عن الحاضر، ليست متوافقة تمامًا مع الدولة الثابتة فحسب، بل تبدو متحالفة بشكل طبيعي مع تلك الدولة أكثر من أي دولة أخرى.

لا شك أن هناك مجالًا في العالم، وحتى في البلدان القديمة، لزيادة كبيرة في عدد السكان، بافتراض استمرار تحسين فنون الحياة، وزيادة رأس المال. ولكن حتى لو كان الأمر غير ضار، فأنا أعترف بأنني لا أرى سببًا كبيرًا لرغبتي في ذلك. إن الكثافة السكانية اللازمة لتمكين البشرية من الحصول، إلى أقصى درجة، على جميع مزايا التعاون والتواصل الاجتماعي، قد تم تحقيقها في جميع البلدان الأكثر اكتظاظًا بالسكان. إذا كان على الأرض أن تفقد ذلك الجزء الكبير من متعتها التي تدين بها للأشياء التي ستستأصلها منها الزيادة غير المحدودة في الثروة والسكان، لمجرد غرض تمكينها من دعم عدد أكبر من السكان ولكن ليس أفضل أو أكثر سعادة، فإنني آمل مخلصًا، من أجل الأجيال القادمة، أن يكتفوا بالثبات، قبل وقت طويل من أن تجبرهم الضرورة على ذلك.

ليس من الضروري أن نلاحظ أن الحالة الثابتة لرأس المال والسكان لا تعني أي حالة ثابتة من التحسن البشري. حتى الفنون الصناعية يمكن رعايتها بنفس القدر من الجدية والنجاح، مع هذا الفارق الوحيد، وهو أنه بدلًا من أن لا تخدم أي غرض سوى زيادة الثروة، فإن التحسينات الصناعية ستؤدي إلى تأثيرها المشروع، وهو تقليص العمل. من المشكوك فيه حتى الآن ما إذا كانت جميع الاختراعات الميكانيكية التي تم صنعها حتى الآن قد خففت من الكدح اليومي لأي إنسان. لقد مكنت عددًا أكبر من السكان من أن يعيشوا نفس حياة الكدح والسجن، كما مكّنت عددًا متزايدًا من

المصنعين وغيرهم من تحقيق الثروات. لقد زادوا من وسائل الراحة للطبقات الوسطى.

لقد تم اقتباس العبارة القائلة بأن الاختراعات "لم تخفف من الكدح اليومي لأي إنسان" باستمرار من قبل العديد من الأشخاص وتم إخراجها من ارتباطها. يرى السيد ميل بوضوح أنه كان من الممكن تحسين وضع العامل لو كان هناك أي قيود على عدد السكان؛ أن النمو المستمر للسكان مع تقدم المجتمع هو الذي يدمر المكاسب التي توفرها للطبقات العاملة من خلال التحسينات. ولكن من المؤكد تماماً أن الحقائق المادية الواردة في تصريح السيد ميل لم تعد صحيحة. وفي الولايات المتحدة ارتفعت الأجور، مع مكاسب إضافية تتمثل في انخفاض الأسعار؛ ويظهر السيد جيفن نفس التقدم في إنجلترا. علاوة على ذلك، يتحدث المسافرون في القارة عن حركة مماثلة ملحوظة بالفعل هناك. بيان السيد جيفن في مقارنته[305]منذ خمسين عاما، على النحو التالي:

«بينما زادت الأجور النقدية كما رأينا، تضاءلت ساعات العمل. ومن الصعب تقدير مدى هذا الانخفاض، ولكن عند جمع ملاحظة أو اثنتين من الإشعارات المتفرقة، فإنني أميل إلى القول بما يقرب من 20 في المائة. كان هناك على الأقل هذا الانخفاض في تجارة النسيج والهندسة وبناء المنازل. يحصل العامل على ما بين 50 إلى 100 في المائة من المال الإضافي مقابل عمل أقل بنسبة 20 في المائة؛ بالأرقام التقريبية، حصل على عائد مالي يتراوح بين 70 إلى 120 في المائة خلال خمسين عامًا. من الممكن، بالطبع، أن يقوم العامل بنفس القدر، أو تقريبًا، في الفترة الأقصر، كما فعل في ساعاته الأطول. ومع ذلك، هناك مكسب إيجابي يتمثل في تخصيص وقت أقل لأداء مهمته، وهو ما سيقدره العديد من الطبقات التي لا تزال تجر بقوة يومًا بعد يوم في المجذاف.

الفصل الخامس. حول المستقبل المحتمل للطبقات العاملة.

§ 1. إمكانية التحسين بينما يظل العمال مجرد متلقين للأجور.

ربما لم يكن هناك وقت تم فيه توجيه الاهتمام إلى الظروف المادية والاجتماعية للطبقات العاملة أكثر مما تم توجيهه في السنوات القليلة الماضية. إن الزيادة الكبيرة في الأدب وانتشار الجريدة قد جلبت لكل قارئ، حتى في الحالات التي لم ترسل فيها المؤسسات الخيرية العامة والخاصة شهود عيان إلى اتصال مباشر مع المحنة، معرفة أكثر وضوحًا عن الطبقات العاملة من أي وقت مضى. غالبًا ما يُنظر إلى الكشف عن الفقر والبؤس الموجودين، بشكل خاطئ، على أنه دليل على التدهور المتزايد للعمال، ويُعزى السبب إلى قسوة الرأسماليين الصارخة. ستحدث حالات الظلم الناشئة عن العلاقات بين أصحاب العمل والعاملين طالما ظلت الطبيعة البشرية غير كاملة. لكن العالم يأمل أن تتطور علاقة أخرى غير علاقة السيد والعامل بحيث لا يتم تجنب العديد من الأخطاء المعترف بها فحسب، بل يمكن أيضًا تطبيق قوى جديدة لرفع العامل من اعتماده على الطبقات الأخرى في المجتمع.

نحن نعيش في الوقت الحاضر في ظل نظام الملكية الخاصة والمنافسة. ولكن من المؤكد أن تقدم العامل ليس هو ما يمكن أن يثير آمالا متحمسة للمستقبل، طالما ظل مجرد متلقي للأجور. يقول السيد كيرنز إن التقدم في التحسينات الصناعية أدى إلى "تحسن مؤقت في حالة العامل، أعقبه زيادة في عدد السكان وزيادة الطلب على السلعة الرخيصة... ومع ذلك، فإن سلع العمال مخصصة للعمال". في معظمها سلع من المنتجات الخام، أو التي تشكل المادة الخام فيها العنصر الرئيسي للقيمة (الملابس، في الحقيقة، الاستثناء المهم الوحيد)؛ ومن بين جميع هذه السلع، فإن القانون المعروف هو أنه لا يمكن الحصول على زيادة في الكمية، مع بقاء الأشياء

الأخرى على حالها، إلا بتكلفة متناسبة متزايدة. وهكذا، فقد حدث أن المكاسب في الإنتاجية التي تم الحصول عليها عن طريق العمليات المحسنة قد ضاعت إلى حد كبير، بعد جيل واحد، أي ضاعت، أي لأية فائدة يمكن استخلاصها منها لصالح الأجور والأرباح... إن الإضافة الكبيرة إلى ثروة البلاد لم تذهب لا إلى الأرباح ولا إلى الأجور، ولا إلى الجمهور بشكل عام [كمستهلكين]، بل إلى تضخم صندوق ينمو باستمرار حتى أثناء نوم أصحابه - الإيجارات لأصحاب الأرض.... لقد زاد العائد الإجمالي من الأرض بشكل كبير؛ لكن تكلفة الجزء الأكثر تكلفة من المنتج، والذي يحدد سعر المنتج بأكمله، تظل تقريبًا كما كانت. ومن ثم، فإن الأرباح لم ترتفع على الإطلاق، والأجر الحقيقي للعامل، إذا أخذنا مجال العمل برمته، بدرجة طفيفة - في جميع الأحوال بدرجة بعيدة كل البعد عن التناسب مع التقدم العام للصناعة.»[306]

في ظل هذه الظروف، يبدو أن الأمل الوحيد لتحسين وضع الطبقات العاملة يكمن في الحد من عدد السكان - أو على الأقل في زيادة أعداد أقل من زيادة رأس المال والتحسينات. ومع ذلك، فمن الممكن أن يكون السيد كيرنز، مع كثيرين آخرين، قد فشل في إدراك المدى الكامل للتحسن الذي يحدث في أجور العامل في ظل النظام الاجتماعي القائم. على الرغم من أننا نسمع الكثير من أخطاء العمال – وهي موجودة بلا شك – إلا أنه مما لا شك فيه أن ظروفهم قد تحسنت بشكل كبير خلال الخمسين سنة الماضية؛ في رأيي، إلى حد كبير، لأن التحسينات قد فاقت عدد السكان، ولأن مساحات واسعة من الأراضي الخصبة في البلدان الجديدة والمسالمة قد سحبت الفائض السكاني في البلدان القديمة، ولأن الأماكن المتاحة في البلدان الأحدث مثل الولايات المتحدة لم ومع ذلك، فقد كانت مغطاة بكثافة سكانية كافية لإبقاء الأجور الحقيقية أقل من مستوى مرتفع نسبيًا. إن الحقائق التي تدعم هذا الرأي، فيما يتعلق ببريطانيا العظمى، يمكن العثور عليها في تحقيق أجري مؤخرًا[307]بقلم السيد جيفن، الإحصائي في مجلس التجارة الإنجليزي. ومقابل تخفيض كبير جدا في

ساعات العمل اليومي، يحصل العامل الآن على أجر أعلى بنسبة 70 في المائة عما كان عليه قبل خمسين عاما، كما يتبين من الجدول التالي:

زيادة أو نقصان، المبلغ، المائة.	الأجور، في الحالي، الأسبوع.	الوقت الأجور منذ في خمسين عاما، الأسبوع.	في مكان.	إشغال.
10 0 (+) 42	34 0	24 0	مانشستر	النجارين
12 0 (+) 85	26 0	14 0	جلاسكو	
12 0 (+) 50	36 0	24 0	مانشستر[308]	عمال البناء
12 0 (+) 80	27 0	15 0	جلاسكو	
5 10 (+) 24	29 10	24 0	مانشستر[309]	الماسونيون
9 8 (+) 69	23 8	14 0	جلاسكو	
1 4 (+) 50	4 0[311]	2 8[310]	ستافوردشاير	عمال المناجم
9 0 (+) 55	25 0	16 0	هيدرسفيلد	النساجون نمط

مفارش الصوف	"	0 17	0 22	30 (+) 0 5
غزال البغل	"	6 25	0 30	20 (+) 6 4
النساجون	"	0 12	0 26	115 (+) 0 14
المغلفون والعوارض	"	0 17	0 27	58 (+) 0 10
اللفافات والبكرات	"	0 6	0 11	83 (+) 0 5
النساجون (رجال)	برادفورد	3 8	6 20	150 (+) 3 12
تترنح وتزييفها	"	9 7	6 15	100 (+) 9 7
الغزل (الأطفال)	"	5 4	6 11	160 (+) 1 7

ومع زيادة الأجور، لم تعد الأسعار أعلى بكثير مما كانت عليه قبل خمسين عاما. لكن الدليل الأوضح على تحسن حالتهم المادية يمكن العثور عليه في الجدول التالي، الذي يبين كمية الغذاء التي يستهلكها الفرد لكل فرد من إجمالي سكان بريطانيا العظمى:

1881.	1840.	مقالات.
13.93	0.01	لحم الخنزير المقدد ولحم الخنزير، جنيه.
6.36	1.05	زبدة، جنيه.
5.77	0.92	جبن، جنيه.
4.34	1.45	الكشمش والزبيب، جنيه.
21.65	3.63	البيض، رقم.
12.5	0.01	البطاطس، جنيه.
16.32	0.90	أرز، جنيه.
0.31	0.08	كاكاو، جنيه.
0.89	1.08	القهوة، جنيه.
216.92	42.47	الذرة والقمح ودقيق القمح، جنيه.
58.92	15.20	السكر الخام، جنيه.
8.44	لا شيء.	السكر المكرر، جنيه.
4.58	1.22	الشاي، جنيه.
1.41	0.86	التبغ، جنيه.

0.45 0.25 النبيذ، جالون.

1.08 0.97 المشروبات الروحية، جالون.

1.91[312] 1.59 الشعير، بوشل.

وهنا يطرح السؤال على الفور: ما إذا كانت الإحصائيات قد أظهرت أن رأس المال قد حقق مكاسب وفقًا لذلك، أو ما إذا كانت هناك زيادة أقل نسبيًا من الأجور. [ص 521] يقول السيد جيفن: "إذا تضاعف العائد على رأس المال، حيث يبدو أن أجور الطبقات العاملة قد تضاعفت، فإن الدخل الإجمالي للطبقات الرأسمالية العائد إلى ضريبة الدخل سيكون الآن 800 مليون جنيه إسترليني بدلاً من ذلك". 400.000.000 جنيه إسترليني... يحصل الرأسمالي، على هذا النحو، على فائدة منخفضة مقابل أمواله، ولا يمثل إجمالي عوائد رأس المال جزءًا ثالثًا من إجمالي دخل البلاد، والذي يمكن تقديره بما لا يقل عن 1.200.000.000 جنيه إسترليني ". علاوة على ذلك، وجد - كاقتراح أن الملكية منتشرة بشكل عام - أنه بينما كان هناك 25368 عقارًا تم إدخالها للوصايا في عام 1838، بمتوسط قيمة 2160 جنيهًا إسترلينيًا لكل منها، كان هناك 55359 عقارًا في عام 1882 بمتوسط قيمة 2500 جنيه إسترليني كل.

لكن مع ذلك، فإن الزيادة الهائلة في الثروة التي أصبحت ممكنة بفضل التحسينات ونمو رأس المال كان من شأنها أن تحسن أحوال الجميع لو كان عدد السكان محدودًا إلى حد ما. وفي الوضع الحالي، فإن المكاسب المادية كانت كبيرة على الرغم من زيادة عدد السكان من 16.500.000 في عام 1831 إلى ما يقرب من 30.000.000 في عام 1881. وبعبارة أخرى، كان الملاكون العقاريون من كبار الرابحين، في حين اعترض العمال أكثر بكثير مما اعترضه السيد كيرنز. مفترض.

توجد في متناول اليد بعض البيانات المذهلة للغاية المتعلقة بالولايات المتحدة والتي تشير إلى نفس الاتجاه الذي تشير إليه بيانات السيد جيفن. رقم المخططاتالتاسع عشروالعشرينأظهر بوضوح إلى أي مدى قد مكنت زيادة إنتاجية الصناعة، الناشئة عن زيادة المهارة وزيادة كفاءة العمل فيما يتعلق بالآلات المحسنة، المصنعين من خفض أسعار سلعهم بشكل مطرد، ومع ذلك زيادة الأجور المدفوعة للعاملين لديهم. ما كان صحيحًا بالنسبة إلى هاتين المطحنتين كان صحيحًا بالنسبة لمصانع القطن الأخرى داخل نيو إنجلاند؛ لأن معدل الأجور التي تدفعها هذه المطاحن كان هو المعدل الحالي في البلاد في عامي 1830 و1884. وبينما أصبح كل مغزل ونول أكثر فعالية إلى حد كبير، فإننا نرى من خلال الرسم البياني رقمالتاسع عشروأن متوسط إنتاج كل عميل يتزايد باستمرار من 4321 ياردة سنويًا في عام 1830 إلى 28032 ياردة في عام 1884؛ وهذا ما جعل من الممكن تحقيق الزيادة المقابلة في معدل الأجور من 164 دولارًا في عام 1830 إلى 290 دولارًا في عام 1884. إن مبلغ 290 دولارًا سنويًا كمتوسط لكل عامل، هو راتب صغير جدًا بحيث لا يسبب أي رضا عام؛ لكن لا بد أن يكون كئيبًا حقًا من لا يرى أن 290 دولارًا هي ملكية مبهجة مقارنة بـ 164 دولارًا. هناك إذن سبب وجيه للاعتقاد بأن حالة الطبقات العاملة في الولايات المتحدة قد تحسنت ماديًا خلال الخمسين عامًا الماضية. إن تناقص نسبة السعر الذي يذهب إلى رأس المال هو حقيقة هامة، ويوضح ميل الأرباح إلى الانخفاض مع زيادة رأس المال.[313]ويبدو أن الحقيقة نفسها موجودة في الجدول الوارد في الفصل السابق،[314]حيث تمت زيادة الأجور، لكن ساعات العمل انخفضت في اليوم من الثالثة عشرة إلى الحادية عشرة منذ عام 1840.

§ 2.- من خلال الحيازات الصغيرة، التي يتم من خلالها تقاسم مكاسب المالك.

لقد تناولنا حتى الآن فرص تحسين النظام الصناعي الذي يتم فيه الحفاظ على الفصل الحالي بين الرأسماليين والعمال. لكن هذا لا يأخذ في الاعتبار ذلك الوقت

المستقبلي الذي ستضطر فيه الزراعة في الولايات المتحدة إلى الهبوط على أراضٍ أدنى مستوىً، ولن يبقى هناك المزيد لشغله، وحين لن يعود من الممكن أن ينمو رأس المال بنفس سرعة زيادة عدد السكان. ما هي التوقعات النهائية لمتلقي الأجور؟ أو، بشكل أكثر عملية، ما هي التوقعات الآن بالنسبة لأولئك الذين يتلقون الأجور، والذين يبدو أن التوزيع الأكثر عدالة للمنتج أمر مرغوب فيه؟ كيف يمكنهم الهروب من عبودية الاعتماد على تراكمات الآخرين؟

وفي هذا الصدد، والأهم من ذلك، هو المجال المفتوح لجميع أصحاب الممتلكات الصغيرة للمشاركة في الزيادة التي تذهب إلى أصحاب الأراضي. لقد رأينا أن أصحاب الأرض يستفيدون باستمرار من الميول الحتمية للتقدم الصناعي. إذا ربح مالك واحد كبير، فلماذا لا تكون الزيادة هي نفسها إذا كان عشرة ملاك يمتلكون العقار بدلاً من واحد؟ وكلما تم تقسيم الأرض، كلما تم تقاسم الزيادة الهائلة الناتجة عن الإيجار من قبل عدد أكبر. وهذا في رأيي هو أقوى سبب لتشجيع الحيازات الصغيرة في كل دولة. وكلما زاد انتشار الممتلكات الصغيرة بين الطبقة العاملة، كلما زاد نصيبها من ذلك الجزء من الإنتاج الذي يذهب إلى مالك الأرض من خلال الزيادة المستمرة في عدد السكان. إذن، إذا تم تحويل المكاسب الناتجة عن التحسينات إلى حد كبير إلى رصيد ملاك الأراضي، كما يعتقد السيد كيرنز، فيجب أن يكون من الضروري للغاية نشر المبدأ القائل بأنه إذا امتلكوا منازلهم، واشتروا على الأرض التي يعيشون عليها، إلى هذا الحد سوف "يزدادون ثراءً أثناء نومهم"، بغض النظر عن مجهوداتهم الأخرى. أرض بقيمة 500 دولار اليوم عندما تم شراؤها بمدخرات العامل، بالإضافة إلى احترام الذات[315]ستزداد قيمته مع كثافة السكان، وتصبح قيمتها 600 دولار أو أكثر دون أي تضحيات أخرى من جانبه.

3. – من خلال التعاون، الذي يتم من خلاله تقاسم أجر المدير.

ومع ذلك، سيتبين أنه من بين المكافآت الصناعية المختلفة، تميل الأرباح إلى التناقص، ونعني بـ "الأرباح" فقط الفوائد والتأمين المقدم مقابل الامتناع عن ممارسة الجنس والمخاطر في استخدام رأس المال؛ لكن أجور المدير (أجور الإشراف) أكبر مما يفترض عادة فيما يتعلق بالمكافآت الصناعية الأخرى، وذلك بسبب موقع الاحتكار الذي تحتفظ به عمليًا مثل هذه القدرة التنفيذية القادرة على إدارة المصالح التجارية الكبيرة بنجاح. بالنسبة للعامل، يبدو أن هذا المبلغ الكبير الذي يدفعه للمدير يتم دفعه مقابل حيازة رأس المال. ونحن نعلم الآن أن هذا خطأ. إن أجور المدير هي مدفوعات لها نفس طبيعة أجور أي عامل. ولا فرق بين ما إذا كانت الأجور تُدفع مقابل العمل اليدوي أو العقلي. إن الدفع لرأس المال، في حد ذاته، والمعروف باسم الفائدة (مع التأمين ضد المخاطر)، يتناقص بشكل لا لبس فيه، حتى في الولايات المتحدة. ومع ذلك نرى الرجال يكسبون من خلال العمليات الصناعية مكافآت هائلة؛ لكن هذه العوائد هي في جوهرها أجور المدير فقط. ففي كثير من الحالات، كما ناقشنا حتى الآن، رأينا أن المدير ليس مالك رأس المال الذي يستخدمه. وإلى ماذا يقودنا هذا؟ لا مفر من التوصل إلى نتيجة مفادها أن العامل، إذا أراد أن يصبح أكثر من مجرد متلقي للأجور، بالمعنى العادي، يجب عليه أن يرتقي في سلم العمال حتى يصل إلى المهارة والقوة التي تمكنه أيضًا من التحكم في أجر المدير. لا يمكن المبالغة في أهمية هذا المبدأ بالنسبة للعامل، وتترتب عليه عواقب مهمة على الوضع الاجتماعي بأكمله للطبقات الدنيا. إنه يقودنا مباشرة إلى الوسائل التي يمكن بها للطبقات الدنيا أن ترفع نفسها إلى مكانة أعلى - تفاصيلها الفعلية صعبة بالطبع، ولكن بما أنها غير مدرجة في الاقتصاد السياسي، فلا بد من تركها لعلم الاجتماع - ويشكل الأساس الأساسي للأمل في أي توسيع مناسب للتعاون الإنتاجي. باختصار، يدين التعاون بوجوده إلى إمكانية تقسيم أجر المدير، بدرجات

متفاوتة، بين ما يسمى بمتلقي الأجر، أو "الطبقة العاملة". ومن وجهة النظر هذه، يُنظر إلى التعاون بشكل أكثر صدقًا وملاءمة من أي طريقة أخرى. لأنه ينبغي القول إن التعاون في بعض أشكاله يعطي نتائج اقتصادية واعدة للغاية فيما يتعلق بحالة العامل، وهي النتائج التي تم التوصل إليها بعد في المناقشة الطويلة حول علاقات العمل ورأس المال.

§ 4. التعاون التوزيعي.

سيكون هدفي إذن هو وصف الأشكال الرئيسية التي تجلى فيها المبدأ التعاوني. ويمكن القول، بشكل عام، إنها أربعة: (1) تعاون التوزيع، الذي من خلاله يتم شراء وبيع السلع المنتجة بالفعل إلى الأعضاء دون مساعدة تجار التجزئة؛ (2) التعاون الإنتاجي، الذي يتم من خلاله تكوين جمعيات لإنتاج وتصنيع السلع للسوق؛ (3) التعاون الإنتاجي الجزئي في شكل شراكة صناعية بين العمال وأصحاب العمل، دون الاستغناء عن الأخير؛ و(4) البنوك التعاونية أو الشعبية. هناك، بالطبع، العديد من الأشكال الأخرى التي تم فيها تطبيق مبدأ التعاون؛ ولكن ربما يكون هؤلاء الأربعة هم الأكثر تميزًا.

إن التعاون التوزيعي هو الشكل الأبسط والأكثر نجاحاً في آن واحد، ليس فقط لأنه يتطلب رأس مال أقل من أي شكل آخر في بدايته، ولكن أيضاً لأنه يتطلب قدراً أقل من القدرة التجارية والتنفيذية. إن عدد الأشخاص القادرين على إدارة متجر صغير للبيع بالتجزئة أكبر بكثير من الطبقة القادرة على تولي السيطرة على الواجبات المعقدة للغاية التي تنطوي عليها رعاية بيوت البيع بالجملة – أو، في جميع الأحوال، المطاحن والمصانع. يعود أصل التعاون التوزيعي إلى حقيقة أنه يمكن الاستغناء تمامًا عن نفقات الوسيط بين المنتج والمستهلك، وإلى حقيقة أن رأس المال الذي تم جمعه في أعمال التوزيع أكبر مما يمكن استخدامه اقتصاديًا. إن قوتها التعليمية

لدى الرجال المعنيين بتعليمهم كيفية الادخار، وإظهار الحاجة إلى أساليب العمل، وغرس عناصر الإدارة الصناعية، ليست ذات أهمية قليلة. ولذلك فهي أفضل بوابة لأي تجارب تعاونية أخرى أو أكثر صعوبة، مثل هذه التجارب التي لا يمكن إجراؤها إلا بعد توفير رأس المال المناسب، واكتشاف القدرة التنفيذية اللازمة، أو تطويرها عن طريق التدريب. بدأ التعاون في إنجلترا تاريخه في متاجر التوزيع، وأدى في النهاية إلى تحفيز المساعدة الذاتية لدى العامل، حتى أن الصالات الرياضية التعاونية، والمكتبات، والحدائق، وغيرها من النتائج أثبتت حكمة الدعوة إلى التعاون. العمال لجهودهم الخاصة. وفي ظل النظام الذي يفصل بين أصحاب العمل والعاملين، لم تكن الأجور المرتفعة هي النعمة الوحيدة التي يمكن أن يرغب فيها المستفيدون؛ لأنه يتبين أحيانًا أن العمال الذين يحصلون على أعلى الأجور هم الأكثر حكمة واعتدالًا.[316] بالنسبة للعمال الأكثر جهلًا وغير ماهرين في الطبقات الدنيا، يبدو أن الهدف ليس مجرد إعطاء المزيد من الأجور، بل إعطاء المزيد بطريقة قد تثير دوافع جديدة وأفضل، ورغبة بالإضافة إلى إمكانية التحسين. .

ويجب تحفيز المساعدة الذاتية، وليس إضعافها من خلال الاعتماد الخانق على طبقة من الرؤساء، أو على الدولة. إن النمو الاستثنائي للتعاون هو أحد أكثر العلامات المبهجة في العصر الحديث. نشأ التعاون التوزيعي في روتشديل، في إنجلترا، حوالي عام 1844، مع عدد قليل من العمال الراغبين في إنقاذ أنفسهم من الأسعار المرتفعة المدفوعة مقابل المؤن الرديئة. من خلال الاتحاد، اشتروا الشاي بالصدر، والسكر برأس الخنزير، وباعوه لكل عضو بأسعار السوق. وتفاجأوا بحصولهم على ربح كبير من العملية، وقاموا بتقسيمه بما يتناسب مع رأس المال المكتتب به. وسرعان ما انضم إليهم آخرون. لقد استحوذوا على غرفة تخزين، وفي عام 1882 كان هناك 10.894 عضوًا، برأسمال قدره 1.576.215 دولارًا أمريكيًا، وحققوا أرباحًا محققة في تلك السنة قدرها 162.885 دولارًا أمريكيًا. لقد أقاموا مطاحن بخارية باهظة الثمن، وتحتل الجمعية ثمانية عشر منشأة فرعية في روتشديل. وتم الحفاظ على مكتبات

تحتوي على أكثر من 15000 مجلد، ودروس في العلوم واللغة والفنون التقنية، يحضرها 500 طالب. أدى توسع متجر Rochdale إلى ضرورة إنشاء مؤسسة خاصة بهم للبيع بالجملة. وهي الآن مؤسسة كبيرة لها فروع في لندن ونيوكاسل. «إنها تمتلك مصانع في لندن، ومانشستر، ونيوكاسل، وليستر، ودورهام، وكرامبسال؛ ولديها مستودعات في كورك، وليمريك، وكيلمالوك، ووترفورد، وتيبيراري، وترالي، وأرماغ، لشراء الزبدة والبطاطس والبيض. لديها مشترين في نيويورك وكوبنهاغن، وتمتلك باخرة. ولديه قسم مصرفي يبلغ حجم مبيعاته أكثر من 12 مليون جنيه إسترليني سنويًا.[317]

الأرقام التالية الخاصة بإنجلترا وويلز تحكي قصتها الخاصة فيما يتعلق بتقدم التعاون:[318]

	.1862	.1881
عدد الأعضاء	90.000	525000
رأس المال: شارك	428,000	5,881,000
رأس المال: القرض	55000	1,267,000
مبيعات	2,333,000	20,901,000
صافي الربح	165,000	1,617,000

يشترك عدة أشخاص في مبلغ لتعويض رأس مال المتجر، ويتم اختيار شخص ليتولى مسؤولية شراء البضائع والعناية بها. مزايا الخطة هي: (1) تقسيم جميع صافي أرباح تجارة التجزئة بين المتعاونين؛ (2) توفير في الإعلانات، حيث أن الأعضاء

هم دائمًا مشترون دون التماس؛ (3) عدم وجود خسارة بسبب الديون المعدومة، حيث يُسمح فقط بالبيع النقدي؛ و(4) الضمان ضد الاحتيال فيما يتعلق بطبيعة البضائع، لأنه لا يوجد أي حافز لتحقيق مكاسب عن طريق الغش. وكثيراً ما نجد أن رأس المال يقلب عشر مرات خلال السنة؛ في حين أن تكلفة الإدارة في متاجر روتشديل بالجملة لا تصل إلى واحد في المائة على العائدات.

ترتيب الالتزامات بالترتيب حسب أولويتها، وهو ما أوصى به السيد هوليواك،[319] على النحو التالي: يجب سداد الأموال الموجودة في المتجر، (1) مصاريف الإدارة؛ (2) الفوائد المستحقة على جميع القروض؛ (3) مبلغ يعادل عشرة بالمائة من قيمة المخزون الثابت لتغطية الاستهلاك السنوي من التآكل؛ (4) توزيعات الأرباح على رأس المال المكتتب به للأعضاء؛[320] (5) من المبلغ الذي قد يكون ضروريًا لتوسيع نطاق العمل؛ (6) اثنان ونصف في المائة من الربح المتبقي بعد توفير كافة العناصر المذكورة أعلاه للأغراض التعليمية. (7) من الباقي، وذلك فقط بين جميع الأشخاص المستخدمين، وأعضاء المتجر، بما يتناسب مع مقدار أجورهم، أو مشترياتهم خلال الربع.[321] ويبدو الآن أن دفع الأرباح للعملاء على مشترياتهم يعتبر عنصرا أساسيا للنجاح.

§ 5. التعاون الإنتاجي.

ويطرح التعاون الإنتاجي العديد من الصعوبات الخطيرة، وأهمها الحاجة إلى القدرة على الإدارة. يجب أن يعرف أحد أعضاء الجمعية أسواق الجملة جيدًا، وتوقع المحاصيل المرتبطة بالمواد المستخدمة، والوقت المناسب للشراء؛ يجب عليه أن يعرف جيدًا عمليات الإنتاج الخاص، وأفضل الآلات، وأفضل تكييف للعمل لتحقيق الغاية المحددة؛ يجب أن يعرف أهواء المشترين، وأن يكون مستعدًا لتغيير منتجاته وفقًا لذلك - باختصار، الرجل المجهز بشكل بارز للنجاح في مصنعه الخاص ضروري

للإدارة المربحة لشخص ينتمي إلى مجموعة من التعاونيين. لقد رأينا بالفعل مدى حجم التباين في الربح بسبب أجور المدير؛ وفي كثير من الأحيان تكون مهارته وحكمته وخبرته هي التي تصنع الفارق بين الفشل والنجاح في العمل. وما لم يكن المشغلون المتعاونون على استعداد لدفع مبلغ كبير مقابل خدمات مدير جيد كما يمكن أن يحصل عليه في مؤسسته الخاصة ، فلن يتمكنوا من تأمين الموهبة التي ستجعل مشروعهم ناجحًا.

في فرنسا، كانت ورش العمل الوطنية للويس بلان، التي تأسست عام 1848، فاشلة. ولم يتبين في أي مكان أن المساعدات التي قدمتها الدولة كانت كارثية بقدر ما كانت عليه في فرنسا، حيث صوتت الجمعية التأسيسية على 3 ملايين فرنك لصالح التجارب التعاونية، ولكن كل هذه التجارب باءت بالفشل. ومن الغريب أن التعاون التوزيعي لم ينجح في فرنسا، لأنه بسبب الكراهية واسعة النطاق لنظام الأجور، فإن العمال لن يجربوا أقل من المخططات الإنتاجية. ولم يكن نجاحهم في ذلك أكبر مما يمكن توقعه، عندما يتم تكليف قلة الخبرة بمهمة تفوق طاقتها.[323]

في بريطانيا العظمى والولايات المتحدة كانت هناك بعض التجارب الناجحة في الإنتاج؛ والسيد هوليواك[324]يرى أنه على الرغم من أن العمال يحسدون بالتأكيد على راتب المدير، إلا أن الجمعيات الإنتاجية تكون ممكنة عندما يديرها مجلس إدارة منتخب. علاوة على ذلك، فهو يحث على أنه، كما هو الحال في التعاون التوزيعي، إذا تم تقاسم الأرباح مع العملاء، فسيتم تأمين شعبية واستمرارية العرف دون تكلفة الإعلان، ونفقات مثل نفقات المسافرين والعمولات. ويبدو أن خطة العمليات الفعلية التي تم التوصل على أساسها إلى النجاحات في إنجلترا هي كما يلي باختصار: (1) توفير رأس المال، وذلك بشكل رئيسي من خلال الجمعيات التعاونية؛ (2) شراء أو استئجار المباني؛ (3) تعيين المديرين والمحاسبين والموظفين بالرواتب العادية التي يمكن لهؤلاء الرجال الحصول عليها في السوق وفقًا لقدراتهم؛ (4) اقتراض رأس

المال على حساب الجمعية؛ (5) أن يدفع على رأس المال المكتتب به من قبل الأعضاء نفس سعر الفائدة على رأس المال المقترض؛ (6) اعتبار الربح فقط ما يتبقى بعد سداد الإيجار والمواد والأجور وجميع نفقات الأعمال والفوائد على رأس المال؛ و (7) تقسيم الأرباح حسب رواتب جميع الضباط وأجور العمال ومشتريات العملاء. ويبدو أن تلك المطاحن والمصانع التي انبثقت عن امتداد جمعيات التوزيع، كما هو الحال في روتشديل، كانت الأكثر نجاحًا، بطبيعة الحال. لقد قاموا بتدريب أنفسهم تدريجيًا إلى حد ما على العمل، وتم تأمين عملائهم مسبقًا. وهذا يعني أنه عندما يتم تقليل الصعوبات التي تواجه وظيفة المدير، تكون لديه فرصة أفضل للنجاح. ومع ذلك، لا بد من القول إن الجمعيات الإنتاجية ستستفيد إلى حد كبير من كفاءة العمل عندما تعمل من أجل مصلحتها الخاصة؛ وهذا اعتبار مهم يجب الحث عليه لصالح مثل هذه الجمعيات.

مطحنة الشمس,[325]تأسست الشركة في أولدهام بإنجلترا لغزل القطن في عام 1861 بفضل جهود بعض الهيئات التعاونية. بدءًا من رأس مال قدره 250,000 دولارًا أمريكيًا، ورأس مال قرض بمبلغ مماثل، تم تشغيل 80,000 مغزل. في عام 1874، كان لديهم رأس مال قدره 375000 دولار (جميعهم مكتتبون باستثناء 1000 دولار)، ومبلغ متساوٍ من رأس مال القرض، في حين قدرت قيمة المصنع بأكمله بمبلغ 615000 دولار. تم تخصيص نسبة 2.5 في المائة سنويًا لاستهلاك قيمة الطاحونة، و7.5 في المائة للآلات؛ بحيث تم تخصيص مبلغ إجمالي قدره 160 ألف دولار في السنوات العشر الأولى لاستهلاك العقار. وتراوحت الأرباح من اثنين إلى أربعين في المائة. وبينما تم دفع فائدة قدرها 5% فقط على رأس مال القرض، فقد تم توزيع أرباح كبيرة على رأس المال. خلال السنوات القليلة الماضية، حققت شركة Mill Sun ربحًا متوسطًا قدره 12-½ في المائة، على الرغم من أنه من المعروف أن تجارة القطن عانت خلال هذه الفترة من كساد خطير.

لكن العديد من التجارب أثبتت فشلها؛ وأحيانًا، عندما ينجحون (كما في حالة جمعية صانعي القبعات في نيوارك، نيو جيرسي). ليس لدى العمال الرغبة في تقاسم فوائدهم مع الآخرين، وعمليا يشكلون شركة بأنفسهم. إن مجرد حقيقة نجاحهم في بعض الأحيان هو أمر مهم. ومن ثم، لديهم أيضًا فرصة لتأمين القدرة التنفيذية في المجتمع، عن طريق الرواتب، والتي توجد منفصلة عن حيازة رأس المال. وفي هذه الأيام، في الشركات الكبيرة، ليس المدير بالضرورة (على الرغم من أنه غالبًا ما يكون) مالكًا كبيرًا لرأس المال. يُظهر التقرير السنوي الأخير للمؤتمر التعاوني (1882) وجود جمعيات إنتاجية في إنجلترا واسكتلندا لصناعة القماش، والفانيلا، والفستيان، والجوارب، واللحف، والصوف، والمسامير، والساعات، والكتان، والحرير أيضًا. مثل تلك الخاصة بالهندسة والطباعة واستغلال المحاجر؛ وكان هؤلاء مجرد عدد قليل منهم.

وفي الولايات المتحدة، كانت هناك بعض النجاحات وكذلك الإخفاقات. في يناير 1872، نظم عدد من الميكانيكيين وغيرهم من العمال في مدينة بيفر فولز، بنسلفانيا، جمعية مسبك تعاونية لتصنيع المواقد، والأواني المجوفة، والمسبوكات الدقيقة. برأسمال صغير قدره 4000 دولار فقط، حققوا ازدهارًا مطردًا، ودفعوا سعر السوق للأجور، ودفعوا أيضًا أرباحًا سنوية، بالإضافة إلى جميع النفقات والفوائد على المصنع، تتراوح من اثني عشر إلى خمسة عشر في المائة. في عام 1867، أنشأ ثلاثون عاملاً مسبكًا تعاونيًا في سومرست، ماساتشوستس، برأسمال قدره حوالي 14 ألف دولار. [صفحة 529] في الأعوام من 1874 إلى 1875، أنفقت الشركة 5400 دولارًا لشراء قوارير وأنماط جديدة، ومع ذلك أظهرت ربحًا صافيًا قدره 11914 دولارًا. في عام 1876، كان رأس مالها 30 ألف دولار، وفائض مالي قدره 28.924 دولارًا.

6. الشراكة الصناعية.

إن صعوبات التعاون الإنتاجي الناشئة عن الحاجة إلى الإدارة الماهرة، إلى جانب العلاقة غير المرضية القائمة بين أصحاب العمل والعمال عندما ينفصلون تمامًا عن بعضهم البعض، أدت إلى خطة واعدة للغاية للشراكة الصناعية التي يحتفظ المدير من خلالها بالسيطرة على العمل. العمليات التجارية، ولكن يتقاسم أرباحه مع العمال. إن المكاسب الناتجة عن زيادة الكفاءة، والاقتصاد الأكبر، والتصنيع المتفوق، تسترد المدير مقابل الطرح الطوعي من حصته، ومع ذلك يحصل العمال على حصة إضافية؛ بل أكثر من هذا فهو يعلم العامل الأساليب الصناعية، ويكشف له عن صعوبات الإدارة، ويحفزه على عادات الادخار وزيادة انتظام العمل. تم تكييف هذا النظام بشكل خاص للوصول إلى هؤلاء العمال الذين لن يرقوا هم أنفسهم إلى مستوى متطلبات التعاون الإنتاجي.

تمت تجربة هذا المبدأ على إحدى خطوط السكك الحديدية البلجيكية. «تم استهلاك خمسة وتسعين كيلوجرامًا من فحم الكوك في كل فرسخ من مسافة الجري، ولكن كان من المعروف أن هذا أكثر من اللازم؛ ولكن كيفية علاج الشر كانت هي المشكلة. مكافأة قدرها 3-½ د. على كل هكتوليتر من فحم الكوك تم توفيره في هذا المتوسط البالغ خمسة وتسعين إلى الدوري تم تقديمه للرجال المعنيين، وقد حققت هذه المكافأة التافهة المعجزة. تم إنجاز العمل بشكل جيد، أو أفضل، بثمانية وأربعين كيلوجرامًا من فحم الكوك بدلاً من خمسة وتسعين؛ لقد تم إنقاذ النصف فقط، أو ما يقرب من ذلك، من خلال العمل المتقن، بتكلفة ربما تقل عن عُشر المبلغ الادخاري.»

التجربة التي جذبت أكبر قدر من الاهتمام في الماضي كانت تجربة السادة بريجز، في مناجم الفحم الخاصة بهم في يوركشاير، إنجلترا.[330] وكانت العلاقات بين المالكين

والعمال سيئة للغاية. "كل سادة الفحم هم شياطين، وبريجز هو أمير الشياطين"، هكذا كان حديث عمال المناجم، عندما لم يختاروا إرسال رسائل يهددون فيها بإطلاق النار على أصحاب المناجم. في عام 1865، جرب السادة بريجز خطة الشراكة الصناعية مع رجالهم، لاعتبارات تجارية بحتة. كان سبعون في المائة من تكلفة إنتاج الفحم يتألف من الأجور، وخمسة عشر في المائة بالكامل من المواد التي كانت تهدر عادة. تم تقييم الممتلكات بأكملها وتقسيمها إلى أسهم بقيمة 50 دولارًا لكل سهم، واحتفظ المالكون بثلثيها، بالإضافة إلى السيطرة على الشركة. وتم عرض الثلث المتبقي من الأسهم على الموظفين. إذا كان أي مشترك فقيرًا جدًا لدرجة أنه لا يستطيع دفع 50 دولارًا للسهم، فسيتم تطبيق توزيعات الأرباح والمدفوعات اللاحقة على شراء السهم. وبعد الاحتفاظ ببدل عادل للنفقات، مثل استرداد رأس المال، عندما تزيد الأرباح المتبقية على عشرة في المائة من رأس المال، يتم تقسيم هذا الفائض إلى جزأين متساويين، يوزع أحدهما على جميع الأشخاص العاملين في الشركة بنسبة أجورهم، أما الآخر فيحتفظ به رأس المال. في السنوات السابقة، ولكن مرة واحدة، حققوا ربحًا بنسبة 10% من رأسمالهم، ومرتين 5% فقط. في السنة الأولى بعد دخول النظام الجديد حيز التنفيذ، بلغ إجمالي الأرباح أربعة عشر في المائة، وتم تقسيم الأربعة في المائة من الفائض، اثنان إلى مكافأة العمال، واثنان إلى رأس المال، بحيث حصل رأس المال على اثني عشر في المائة. .

وفي السنة الثانية بلغت الأرباح ستة عشر في المائة، وفي السنة الثالثة سبعة عشر في المائة؛ في السنة الأولى حصل العمال بالإضافة إلى أجورهم على 9000 دولار، وفي الثانية 13500 دولار، وفي الثالثة 15750 دولارًا. وكان التأثير الأخلاقي مذهلا. وكان العمل منتظما، والصبر، وتحسين العادات، وتتجه وجوه الرجال نحو تحسين الحياة. نجح المخطط لسنوات عديدة، لكنه انتهى أخيرًا بضغط النقابات العمالية الخارجية، التي أجبرت العمال على التخلي عن هذا الترتيب.

تمت تجربة تجربة مماثلة من قبل السادة بروستر، مصنعي العربات في نيويورك. لقد عرضوا على عمالهم عشرة في المائة من أرباحهم، قبل أن يتم دفع أي فائدة على رأس المال المستثمر، أو قبل دفع أي مبلغ مقابل خدمات الشركة كمديرين. وفي عام واحد تم تقسيم ما يصل إلى 11 ألف دولار بين العمال. مرة أخرى، كما في حالة منجم بريجز، تم إنهاء التجربة بسبب الخضوع غير المعقول لضغوط العمال الخارجيين أثناء الإضراب.

ولكن، في المجمل، الشراكة الصناعية[332]يقدم مجالًا كبيرًا لذلك النوع من التحسين الذي يستحق أكثر من مجرد زيادة في الأجور، ويبدو أنه يجعل من الممكن الوصول إلى العبء الثقيل للتباطؤ بين الطبقات الدنيا والأكثر يأسًا في المجتمع. ومن الممكن أن يثير فيهم القوى التي قد تجد بعد ذلك عملاً في المشاكل الأصعب للتعاون الإنتاجي.

7. البنوك الشعبية.

في ألمانيا، خاض الصراع بين النظريتين - المساعدة الذاتية ومساعدة الدولة - شولتز ديليتش - أي شولتز ديليتش، وهي بلدة في ولاية ساكسونيا - ولاسال، وانتصر الأول. ونتيجة لذلك، نجح شولتز-ديليتش في توجيه مبدأ التعاون في ألمانيا نحو منح العمال الائتمان في شراء الأدوات، وما إلى ذلك، عندما لم يكن لديه أي أمان سوى شخصيته. ويعمل هذا الشكل من التعاون على إعطاء العمال النشطين والمجتهدين رافعة يمكنهم من خلالها، من خلال امتلاك الائتمان، الارتقاء بأنفسهم إلى مرتبة الرأسماليين الصغار، وبالتالي توسيع مجال التحسين المحتمل. في حين أن مخططات التعاون السابقة الموصوفة أعلاه أعطت متلقي الأجور حصة من الزيادة غير المكتسبة من الأرض، وتميل إلى منحهم حصة من أجر المدير، كانت خطة شولتز هي مساعدتهم في الحصول على حصة في المزايا المرتبطة بحيازة رأس المال.

كان من المقرر أن يتم تجميع رأس المال من خلال مجهوداتهم الخاصة، وفي مخططه اعتمد على مبدأ المساعدة الذاتية. وفيما يلي خطة البنوك المعتمدة:

"كل عضو ملزم بدفع دفعة أسبوعية معينة في الأسهم العادية. وبمجرد وصوله إلى مبلغ معين، يُسمح له بجمع قرض يتجاوز حصته في النسبة العكسية لمبلغ وديعته. على سبيل المثال، بعد أن يودع دولارًا واحدًا، يُسمح له باقتراض خمسة أو ستة؛ أما إذا أودع عشرين دولارًا فلا يجوز له إلا أن يقترض ثلاثين دولارًا.

إن الضمان الذي يُجبر على تقديمه هو ضمان خاص به وتأمين عضوين آخرين في الجمعية، ويصبحان مسؤولين بالتكافل والتضامن. ولا يجوز له أن يكون له أصول تتجاوز مبلغ ودائعه، ولا لضامنيه؛ فالبنك يعتمد ببساطة على طبيعة الثلاثة، والسندان يعتمدان على طبيعة أصلهما؛ والحقيقة اللافتة للنظر هي أنه تم العثور على الأمان الكافي، وأن اهتمام الرجال بالمؤسسات والخوف من آراء زملائهم قد أنتج عرضًا من الصدق والالتزام بالمواعيد ربما لا يوجد في تاريخ أي مؤسسات مصرفية أخرى. هذه هي الثقة التي تبعثها هذه المؤسسات التي تحتفظ بها على شكل ودائع، أو على شكل قروض من أطراف ثالثة، بمبلغ يتجاوز بأكثر من ثلاثة أرباع المبلغ الإجمالي لرأسمالها الخاص. وقد تكون الاشتراكات الشهرية للأعضاء منخفضة حتى عشرة سنتات، ولكن المبلغ الذي يسمح لكل عضو بالحصول عليه في بعض البنوك لا يزيد على سبعة أو ثمانية دولارات، بما لا يزيد على ثلاثمائة دولار.

وله الحق في الاقتراض بكامل مبلغ وديعته دون تقديم ضمان؛ فإن أراد أن يقترض مبلغاً أكبر وجب عليه أن يقدم ضماناً على الوجه الذي وصفناه. مسؤولية الأعضاء غير محدودة. تمت تجربة خطة قصر المسؤولية على مبلغ رأس المال المودع في البداية، لكنها لم تبعث على الثقة، ولم ينجح المشروع حتى أصبح كل عضو مسؤولاً بشكل عام. كل عضو، عند الدخول، ملزم بدفع رسوم بسيطة، والتي تذهب نحو تشكيل أو الحفاظ على صندوق احتياطي، بصرف النظر عن رأس المال النشط.

الأرباح مستمدة من الفوائد التي يدفعها المقترضون، والتي تتراوح بين ثمانية وعشرة في المائة، وهي نسبة قد لا تبدو كبيرة جداً في آذاننا، ولكنها مرتفعة جداً في ألمانيا. ولا يتم دفع أكثر من خمسة في المائة على رأس المال المقترض من جهات خارجية. وتوزع جميع الأرباح أرباحاً على أعضاء الجمعية بنسبة مقدار ودائعهم – بعد سداد مصاريف الإدارة بالطبع – وتقسيم نسبة معينة إلى الصندوق الاحتياطي. ولكل عضو كما قلنا الحق في الاقتراض بقدر وديعته دون ضمان. ولكن بعد ذلك، إذا سعى إلى اقتراض المزيد، فإن ما إذا كان سيحصل على أي قرض، وإذا كان الأمر كذلك، ما حجم القرض، يتم تحديده من قبل مجلس الإدارة، الذي يسترشد في اتخاذ قراره تمامًا مثل جميع موظفي البنك - من خلال النظر في ظروف البنك وكذلك ظروف المقترض.تتم مناقشة جميع شؤون الجمعية والبت فيها في نهاية المطاف من قبل جمعية عمومية مكونة من جميع الأعضاء.

يتم الحصول على الجزء الرئيسي من رأس المال الذي تقرضه البنوك من مصادر خارجية عن طريق الائتمان من الجمعيات. في عام 1865 كان هناك 961 من هذه المؤسسات في ألمانيا؛ وفي عام 1877 كان هناك 1.827، مع أكثر من مليون عضو، يمتلكون 40.000.000 دولار من رأس المال، مع 100.000.000 دولار إضافية على سبيل القرض، ويقومون بأعمال تجارية بقيمة 550.000.000 دولار.[335]

الكتاب الخامس. عن تأثير الحكومة.

الفصل الأول. المبادئ العامة للضرائب.

1. أربع قواعد أساسية للضرائب.

أحد الأسئلة الأكثر إثارة للجدل، سواء في العلوم السياسية أو في فن الدولة العملي في هذه الفترة بالذات، يتعلق بالحدود المناسبة لوظائف الحكومات ووكالاتها.

سننظر أولاً في الآثار الاقتصادية الناشئة عن الطريقة التي تؤدي بها الحكومات وظائفها الضرورية والمعترف بها.

سننتقل بعد ذلك إلى بعض التدخلات الحكومية مما أسميته النوع الاختياري (أي تجاوز حدود الوظائف المعترف بها عالميًا) التي حدثت حتى الآن، وما زالت تحدث في بعض الحالات، تحت تأثير نظريات عامة خاطئة.

يتميز القسم الأول من هذه الأقسام بطابع متنوع للغاية: نظرًا لأن الوظائف الضرورية للحكومة، وتلك التي تعتبر مفيدة بشكل واضح لدرجة أنها لم يتم الاعتراض عليها أبدًا أو نادرًا ما يتم الاعتراض عليها، فهي شديدة التنوع بحيث لا يمكن إدراجها تحت أي تصنيف بسيط للغاية. نبدأ، [تحت] العنوان الأول، بنظرية الضرائب.

إن الصفات المرغوبة، من الناحية الاقتصادية، في نظام الضرائب، قد جسدها آدم سميث في أربعة مبادئ أو مبادئ، والتي، بعد أن اتفق عليها عمومًا الكتّاب

اللاحقون، يمكن القول بأنها أصبحت كلاسيكية، وهذا لا يمكن بدء الفصل بشكل أفضل من الاقتباس منها:

"1. يجب على رعايا كل ولاية أن يساهموا في دعم الحكومة، قدر الإمكان بما يتناسب مع قدرات كل منهم: أي بما يتناسب مع الإيرادات التي يتمتعون بها على التوالي تحت حماية الدولة. وفي ملاحظة أو إهمال هذا المبدأ ما يسمى بالمساواة أو عدم المساواة في الضرائب.

"2. فالضريبة التي يلتزم كل فرد بدفعها ينبغي أن تكون مؤكدة وليست تعسفية. يجب أن يكون وقت السداد وطريقة السداد والمبلغ الواجب دفعه واضحًا وواضحًا للمساهم ولكل شخص آخر. إن اليقين بشأن ما يجب على كل فرد أن يدفعه، في مجال الضرائب، هو أمر بالغ الأهمية، لدرجة أن درجة كبيرة جدًا من عدم المساواة، كما أعتقد، من تجربة جميع الأمم، لا تقترب من شر عظيم مثل درجة صغيرة جدا من عدم اليقين.

"3. ويجب فرض كل ضريبة في الوقت أو بالطريقة التي من المرجح أن تكون مناسبة للمساهم في دفعها. إن الضرائب المفروضة على السلع الاستهلاكية مثل السلع الكمالية يدفعها المستهلك في النهاية، وبشكل عام بطريقة مريحة للغاية له. إنه يدفع لهم شيئًا فشيئًا، حيث تتاح له الفرصة لشراء البضائع. وبما أنه حر أيضًا في الشراء أو عدم الشراء، كما يشاء، فلا بد أن يكون خطأه هو إذا عانى من أي إزعاج كبير من هذه الضرائب.

"4. يجب أن تكون كل ضريبة مفتعلة بحيث يتم إخراجها من جيوب الناس وإبعادها عن جيوبهم بأقل قدر ممكن علاوة على ما تدخله إلى الخزانة العامة للدولة. يجوز للضريبة أن تسحب أو تمنع من جيوب الناس مبلغاً أكبر مما تدخله إلى الخزانة العامة بالطرق الأربع التالية: أولاً، قد يتطلب فرضها عدداً كبيراً من الضباط الذين قد

تغطي رواتبهم الجزء الأكبر من إنتاج الضريبة، والتي قد تفرض امتيازاتها ضريبة إضافية أخرى على الناس.» ثانيًا، قد يحول جزءًا من العمل ورأس المال في المجتمع من العمالة الأكثر إنتاجية إلى العمالة الأقل إنتاجية. "ثالثًا، من خلال المصادرة والعقوبات الأخرى التي يتكبدها هؤلاء الأفراد التعساء الذين يحاولون التهرب من الضريبة دون جدوى، فإن ذلك قد يؤدي في كثير من الأحيان إلى تدميرهم، وبالتالي وضع حد للمنفعة التي كان من الممكن أن يجنيها المجتمع من استخدام رؤوس أموالهم. فالضريبة غير الحكيمة تشكل إغراءً كبيراً للتهريب. رابعًا، إن إخضاع الناس للزيارات المتكررة والفحص البغيض لجباة الضرائب قد يعرضهم لكثير من المتاعب والانزعاج والقمع غير الضروريين»: وهو ما يمكن أن نضيف إليه أن اللوائح التقييدية التي غالبًا ما تخضع لها التجارة والمصنوعات التي تخضع لمنع التهرب من الضرائب، ليست فقط مزعجة ومكلفة في حد ذاتها، ولكنها غالبًا ما تعارض عقبات لا يمكن التغلب عليها أمام إجراء تحسينات في العمليات.

§ 2. أسس مبدأ المساواة في الضرائب.

النقطة الأولى من النقاط الأربع، المساواة في الضرائب، تحتاج إلى دراسة أكثر شمولاً، كونها شيئًا غالبًا ما يكون غير مفهوم بشكل كامل، والذي أصبحت عليه العديد من المفاهيم الخاطئة معتمدة إلى حد ما، من خلال غياب أي مبادئ محددة للحكم في القانون. العقل الشعبي.

لأي سبب يجب أن تكون المساواة هي القاعدة في المسائل الضريبية؟ لأنه ينبغي أن يكون الأمر كذلك في جميع شؤون الحكومة. لا ينبغي للحكومة أن تميز بين الأشخاص أو الطبقات بسبب قوة مطالباتهم بها. إذا تحمل أي شخص أقل من نصيبه العادل من العبء، فيجب أن يعاني شخص آخر أكثر من نصيبه. لذا فإن المساواة في الضرائب، باعتبارها مبدأ سياسيًا، تعني المساواة في التضحية. إنه يعني

تقسيم مساهمة كل شخص في نفقات الحكومة، بحيث لا يشعر بأي إزعاج من نصيبه في الدفع أكثر أو أقل مما يشعر به أي شخص آخر من حصته. ومع ذلك، هناك أشخاص يعتبرون الضرائب التي يدفعها كل عضو في المجتمع بمثابة معادلة للقيمة التي يتلقاها، في شكل خدمة لنفسه؛ وهم يفضلون إرساء العدالة في جعل كل فرد يساهم بما يتناسب مع إمكانياته على أساس أن من يملك ضعف الممتلكات التي يجب حمايتها يتلقى، وفقًا لحساب دقيق، ضعف الحماية، ويجب عليه، مبادئ المساومة والبيع، لدفع ثمنها ضعف ذلك.

ومع ذلك، بما أن الافتراض القائل بأن الحكومة موجودة فقط لحماية الممتلكات ليس افتراضًا ينبغي الالتزام به عمدًا، فإن بعض أتباع مبدأ المقايضة الثابتين يستمرون في ملاحظة أن الحماية مطلوبة للأشخاص وكذلك الممتلكات، وحق الجميع. إذا حصل الشخص على نفس القدر من الحماية، فإن ضريبة الرأس بمبلغ ثابت لكل فرد هي المعادل المناسب لهذا الجزء من فوائد الحكومة، في حين أن الجزء المتبقي، حماية الملكية، يجب أن يتم دفعه بما يتناسب مع الملكية.

ولكن، في المقام الأول، لا يجوز أن تكون حماية الأشخاص والممتلكات هي الأغراض الوحيدة للحكومة. وفي المقام الثاني، فإن ممارسة وضع قيم محددة على أشياء غير محددة بشكل أساسي، وجعلها أساسًا لاستنتاجات عملية، هي ممارسة خصبة بشكل خاص في وجهات النظر الخاطئة حول المسائل الاجتماعية.

لا يمكن الاعتراف بأن التمتع بالحماية في ملكية ملكية تبلغ عشرة أضعاف ما تتمتع به من حماية أكبر بعشرة أضعاف. إذا أردنا تقدير درجات الفوائد التي يجنيها أشخاص مختلفون من حماية الحكومة، فيتعين علينا أن ننظر في من سيعاني أكثر إذا تم سحب تلك الحماية: على هذا السؤال، إذا كان من الممكن تقديم إجابة، يجب أن يكون: أولئك الذين كانوا أضعف في العقل أو الجسد، سواء بالطبيعة أو بالمنصب، سيعانون أكثر من غيرهم.

3. هل يجب فرض نفس النسبة على جميع مبالغ الدخل؟

انطلاقًا من مبدأ ضرورة مطالبة الجميع بتضحيات متساوية، علينا بعد ذلك أن نتساءل عما إذا كان هذا قد تم بالفعل، من خلال جعل كل فرد يساهم بنفس النسبة من موارده المالية. ويتمسك العديد من الأشخاص بالنفي، قائلين إن الجزء العشر المأخوذ من دخل صغير يمثل عبئًا أثقل من نفس الجزء المخصوم من دخل أكبر بكثير؛ وعلى هذا يرتكز المخطط الشائع جدًا لما يسمى ضريبة الأملاك المتدرجة، أي ضريبة الدخل التي ترتفع فيها النسبة المئوية مع مقدار الدخل.

بناءً على أفضل اعتبار يمكنني تقديمه لهذا السؤال، [ص 541] يبدو لي أن جزء الحقيقة الذي يحتوي عليه هذا المذهب ينشأ بشكل أساسي من الفرق بين الضريبة التي يمكن إنقاذها من الكماليات وتلك التي تحفر الخنادق في درجة صغيرة جدًا، على ضروريات الحياة. إن أخذ ألف سنة من مالك العشرة آلاف لن يحرمه من أي شيء يفضي حقًا إلى الدعم أو إلى راحة الوجود؛ وإذا كان هذا هو تأثير أخذ خمسة جنيهات من شخص دخله خمسون، فإن التضحية المطلوبة من الأخير ليست فقط أكبر من تلك المفروضة على الأول، بل لا تتناسب معها تمامًا.

إن طريقة ضبط هذه التفاوتات في الضغط والتي تبدو الأكثر إنصافًا هي تلك التي أوصى بها بنثام، والتي تتمثل في ترك حد أدنى معين من الدخل، يكفي لتوفير ضروريات الحياة، بدون ضرائب. لنفترض أن مبلغ [250 دولارًا] سنويًا سيكون كافيًا لتزويد عدد الأشخاص الذين يتم إعالتهم عادةً من دخل واحد بمتطلبات الحياة والصحة، وبالحماية من المعاناة الجسدية المعتادة، ولكن ليس بأي تساهل. ومن ثم ينبغي جعل هذا الحد الأدنى، ويجب على الدخول التي تتجاوزه أن تدفع الضرائب ليس على كامل مبلغها، بل على الفائض. إذا كانت الضريبة عشرة في المائة، فيجب اعتبار الدخل البالغ [300 دولار] بمثابة دخل صافي قدره [50 دولارًا]، وتحمله [5

دولارات] سنويًا، في حين يجب تحميل الدخل البالغ [5,000 دولار] كواحد من [4,750 دولارًا]]. لا ينبغي أن يخضع الدخل الذي لا يتجاوز [250 دولارًا] للضريبة على الإطلاق، سواء بشكل مباشر أو عن طريق الضرائب على الضروريات؛ لأنه، بافتراض أن هذا هو أصغر دخل يجب أن يكون العمل قادرًا على الحصول عليه، فلا ينبغي للحكومة أن تكون طرفًا في تقليله.

وفي كل من إنجلترا والقارة، تمت الدعوة إلى فرض ضريبة متدرجة على الممتلكات، على أساس معلن مفاده أن الدولة لابد أن تستخدم أداة الضرائب كوسيلة لتخفيف فجوة التفاوت في الثروة. أنا أرغب مثل أي شخص آخر في تقليص هذه التفاوتات، لكن ليس من أجل تخفيف المسرف على حساب الحكماء. إن فرض ضريبة على الدخول الأكبر بنسبة مئوية أعلى من الدخل الأصغر يعني فرض ضريبة على الصناعة والاقتصاد؛ لفرض عقوبة على الناس لأنهم عملوا بجهد أكبر وادخروا أكثر من جيرانهم. ليست الثروات المكتسبة، بل الثروات التي لم يتم اكتسابها، هي التي من أجل الصالح العام أن توضع تحت القيود. فيما يتعلق بالثروات الكبيرة المكتسبة عن طريق الهبة أو الميراث، فإن سلطة التوريث هي إحدى امتيازات الملكية التي تعتبر موضوعات مناسبة للتنظيم على أساس المنفعة العامة؛ ولقد اقترحت بالفعل،باعتبارها الوسيلة الأكثر أهلية لتقييد تراكم الثروات الكبيرة في أيدي أولئك الذين لم يحصلوا عليها عن طريق الجهد، وتحديد المبلغ الذي ينبغي لأي شخص أن يسمح له باكتسابه عن طريق الهبة أو الوصية أو الميراث.

أعتقد أن الميراث والتركات، التي تتجاوز مبلغًا معينًا، هي موضوعات مناسبة جدًا للضرائب؛ وأن تكون الإيرادات منها كبيرة قدر الإمكان دون التسبب في التهرب، عن طريق التبرع بين الأحياء أو إخفاء الممتلكات، بحيث يكون من المستحيل التحقق منها بشكل كاف. مبدأ التدرج (كما يطلق عليه)، أي فرض نسبة أكبر على مبلغ أكبر،

على الرغم من أن تطبيقه على الضرائب العامة سيكون مرفوضًا في رأيي، يبدو لي عادلًا ومناسبًا عند تطبيقه على التركة والميراث الواجبات.

إن الاعتراض على ضريبة الأملاك المتدرجة ينطبق بدرجة مشددة على اقتراح فرض ضريبة حصرية على ما يسمى "الملكية المحققة"، أي الممتلكات التي لا تشكل جزءا من أي رأس مال منخرط في الأعمال التجارية، أو بالأحرى في الأعمال التجارية في ظل القانون.

إشراف المالك؛ كالأراضي، والأموال العامة، والأموال المقترضة على الرهن العقاري، والأسهم في الشركات المساهمة. باستثناء اقتراح وضع الإسفنج على الدين الوطني، لم يجد مثل هذا الانتهاك الواضح للأمانة العامة دعمًا كافيًا في هذا البلد، خلال الجيل الحالي، لاعتباره ضمن مجال المناقشة. إنها لا تتضمن التخفيف من ضريبة الملكية المتدرجة، المتمثلة في وضع العبء على من هم أكثر قدرة على تحملها؛ لأن "الملكية المحققة" تشمل الجزء الأكبر بكثير من المخصصات المخصصة لأولئك غير القادرين على العمل، وتتكون، في جزء كبير منها، من أجزاء صغيرة للغاية. لا أستطيع أن أتصور ادعاء أكثر وقاحة من إعفاء الجزء الأكبر من ملكية البلاد، أي ممتلكات التجار والمصنعين والمزارعين وأصحاب المتاجر، من حصتها من الضرائب؛ أن هذه الطبقات لا ينبغي أن تبدأ في دفع حصتها إلا بعد تقاعدها من العمل، وإذا لم تتقاعد مطلقًا فيجب إعفاؤها منها تمامًا. ولكن حتى هذا لا يعطي فكرة كافية عن ظلم هذا الاقتراح.

وبالتالي فإن العبء الملقى حصريًا على أصحاب الجزء الأصغر من ثروة المجتمع لن يكون حتى عبئًا على تلك الفئة من الأشخاص في الخلافة الدائمة، ولكنه سيقع حصريًا على أولئك الذين صادف أنهم قاموا بتكوينها عندما تم فرض الضريبة على . وبما أن الأرض وتلك الأوراق المالية المحددة سوف تنتج من الآن فصاعدا دخلا صافيا أصغر، نسبيا بالنسبة للمصلحة العامة لرأس المال وأرباح التجارة، فإن الرصيد

سيصحح نفسه عن طريق انخفاض دائم في قيمة تلك الأنواع من الممتلكات. سيحصل المشترون المستقبليون على الأراضي والأوراق المالية بسعر مخفض، يعادل الضريبة الخاصة، وهي ضريبة سيتهربون بالتالي من دفعها؛ في حين يظل الحائزون الأصليون مثقلين بها حتى بعد انفصالهم عن العقار، إذ كانوا سيبيعون أراضيهم أو أوراقهم المالية بخسارة في القيمة تعادل رسم الضريبة البسيط. ومن ثم فإن فرضها سيكون بمثابة مصادرة للاستخدامات العامة لنسبة من ممتلكاتهم تساوي النسبة المئوية المفروضة على دخلهم بواسطة الضريبة.

وقد امتد الاقتراح المذكور أعلاه، من قِبَل أولئك الذين يلجأون إلى التحيز الطبقي في الولايات المتحدة، إلى اقتراح بفرض ضريبة على دخول أولئك الذين يحملون السندات الحكومية. لقد حدث، على سبيل المثال، أن دخل الستة دولارات من سندات الولايات المتحدة بقيمة مائة دولار لم يكن يعتبر، في فترة الحرب، معادلاً كافيًا لمخاطرة إقراض الدولة مائة دولار؛ ولذلك وافق الكونجرس على إعفائهم من الضرائب.

والأمر نفسه بالنسبة للمقرض إذا حصل على ستة في المائة مباشرة من الحكومة، أو إذا حصل على سبعة في المائة، وكان ملزمًا بسداد واحد في المائة إلى الخزانة في شكل ضرائب؛ ولكن بالنسبة للحكومة فالأمر مختلف، لأنها إذا باعت سندًا خاضعًا للضريبة بفائدة سبعة في المائة، فإنها لا تسترد ضريبة الواحد في المائة بأكملها، بل ضريبة الواحد في المائة ناقصًا نفقات فرضها. وبعبارة أخرى، تدفع الحكومة، في الحالة الأخيرة، فائدة بنسبة ستة في المائة بالإضافة إلى تكلفة فرض الضريبة؛ وبالتالي اقترضت بتكلفة أقل في شكل سندات غير خاضعة للضريبة، كما كان الأمل عندما تم توفير المخصصات. إذن، إذا تم الآن فرض ضريبة على السندات، فإنها ستقع حصريًا على حامليها الحاليين؛ لأنه بما أنه ينقص صافي الدخل من السند فإنه يخفض سعر بيع السند نفسه كما سبق بيانه.[338]

4. هل يجب فرض نفس النسبة على الدخل الدائم والدخل القابل للإنهاء؟

إن ما إذا كان من غير القانوني أن تخضع أرباح التجارة للضريبة بمعدل أقل من الدخل المستمدة من الفوائد أو الإيجار هو جزء من السؤال الأكثر شمولاً حول ما إذا كان ينبغي إخضاع دخل الحياة لنفس معدل الضريبة مثل الدخل الدائم؛ سواء كانت الرواتب، على سبيل المثال، أو المعاشات التقاعدية، أو مكاسب المهن، يجب أن تدفع نفس النسبة التي يدفعها الدخل من الممتلكات الموروثة.

تعامل الضريبة الحالية [في إنجلترا] جميع أنواع الدخول على قدم المساواة تمامًا،[339]يأخذ [خمسة بنسات] بالجنيه أيضًا من الشخص الذي يموت معه دخله، سواء من مالك الأرض أو صاحب الأسهم أو المرتهن، الذي يمكنه نقل ثروته غير منقوصة إلى ذريته. وهذا ظلم ظاهر. ومع ذلك، فهو لا ينتهك حسابيًا القاعدة التي تنص على أن الضرائب يجب أن تكون متناسبة مع الوسائل.

عندما يقال إن الدخل المؤقت يجب أن يخضع لضريبة أقل من الدخل الدائم، فإن الرد لا يمكن مقاومته وهو أنه يخضع لضريبة أقل: لأن الدخل الذي يستمر لمدة عشر سنوات فقط يدفع الضريبة لمدة عشر سنوات فقط، في حين أن الدخل الذي يستمر إلى الأبد يدفع الضريبة إلى الأبد. . إن المطالبة لصالح الدخل النهائي لا تعتمد على أسس حسابية، بل على رغبات الإنسان ومشاعره. ليس لأن المتقاعد المؤقت لديه وسائل أقل، ولكن لأن لديه ضروريات أكبر، ينبغي تقييمه بمعدل أقل.

على الرغم من المساواة الاسمية في الدخل، فإن (أ)، الذي يدفع سنويًا 1000 جنيه إسترليني سنويًا، لا يستطيع أن يدفع 100 جنيه إسترليني منه مثل (ب)، الذي يحصل على نفس المبلغ السنوي من الممتلكات الموروثة؛ "أ" لديه عادة طلب على دخله الذي "ب" لا يستطيع توفيره عن طريق الادخار للأطفال أو غيرهم؛ والذي، في

حالة الرواتب أو المكاسب المهنية، يجب عمومًا إضافة مخصصات لسنواته اللاحقة؛ في حين أن "ب" قد ينفق دخله بالكامل دون الإضرار بكبر سنه، ويظل لديه كل شيء ليمنحه للآخرين بعد وفاته. إذا كان "أ"، من أجل تلبية هذه الضرورات، يجب أن يدفع 300 جنيه إسترليني من دخله، فإن أخذ 100 جنيه إسترليني منه كضريبة دخل يعني أخذ 100 جنيه إسترليني من 700 جنيه إسترليني، لأنه يجب خصمها من ذلك الجزء فقط من موارده الذي يستطيع أن ينفقه على استهلاكه الخاص. إذا قام برميها بشكل متناسب على ما ينفقه وعلى ما يدخره، وخفض 70 جنيهًا إسترلينيًا من استهلاكه و30 جنيهًا إسترلينيًا من مدخراته السنوية، فإن تضحيته المباشرة ستكون في الواقع مماثلة للتضحية ب؛ ولكن بعد ذلك سيكون أولاده أو شيخوخته في وضع أسوأ نتيجة للضريبة. سيكون مبلغ رأس المال الذي سيتم تجميعه لهم أقل بمقدار العُشر، وعلى الدخل المنخفض الذي يوفره رأس المال المخفض هذا، سيتم تحميلهم ضريبة الدخل مرة أخرى؛ بينما سيتم فرض رسوم على ورثة "ب" مرة واحدة فقط.

ولذلك فإن مبدأ المساواة في الضرائب، بمعناه العادل الوحيد، المساواة في التضحية، يقتضي أن الشخص الذي ليس لديه وسيلة لإعالة الشيخوخة، أو من يهمه الأمر، إلا عن طريق الادخار من الدخل، يجب أن يتم تحويل الضريبة على كل ذلك الجزء من دخله الذي يتم تطبيقه بالفعل وبحسن نية لتحقيق هذا الغرض.

إذا كان من الممكن بالفعل الاعتماد على ضمير المساهمين، أو اتخاذ ضمانات كافية لصحة بياناتهم من خلال احتياطات إضافية، فإن الطريقة الصحيحة لتقييم ضريبة الدخل ستكون فرض ضريبة فقط على الجزء من الدخل المخصص للنفقات. ، واستثناء ما تم حفظه. لأنه عندما يتم ادخارها واستثمارها (وجميع المدخرات، بشكل عام، يتم استثمارها) فإنها تدفع منذ ذلك الحين ضريبة الدخل على الفائدة أو الربح الذي تجلبه، على الرغم من أنها قد تم فرض الضريبة عليها بالفعل على

أصل المبلغ. وبالتالي، ما لم يتم إعفاء المدخرات من ضريبة الدخل، فسيتم فرض ضريبة على المساهمين مرتين على ما يدخرونه، ومرة واحدة فقط على ما ينفقونه. إن فرض ضريبة على المبلغ المستثمر، ثم فرض ضريبة بعد ذلك على عائدات الاستثمار، يعني فرض ضريبة على نفس الجزء من موارد المساهم مرتين.

لا توجد ضريبة دخل لا تُعفى منها المدخرات؛ ولا ينبغي التصويت على ضريبة دخل دون هذا الشرط، إذا كان من الممكن ترتيب شكل الإقرارات وطبيعة الأدلة المطلوبة بحيث تمنع الاستفادة من الإعفاء احتياليا، وذلك عن طريق الادخار بيد واحدة والدخول في الدين مع الآخر، أو عن طريق الإنفاق في السنة التالية ما تم إعفائه من الضرائب توفيرا في السنة السابقة. ولكن، إذا لم يكن من الممكن وضع خطة لإعفاء المدخرات الفعلية، التي تكون خالية بما فيه الكفاية من المسؤولية عن الاحتيال، فمن الضروري، كشيء تالي فيما يتعلق بالعدالة، أن نأخذ في الاعتبار، عند تقييم الضريبة، ما هي الفئات المختلفة من المواطنين. يجب على المساهمين أن ينقذوا. وفي تحديد النسبة بين المعدلين، لا بد أن يكون هناك حتما شيء اعتباطي؛ ولعل خصم الربع لصالح دخل الحياة سيكون أقل اعتراضًا من أي شيء يمكن القيام به.

من صافي أرباح الأشخاص العاملين في مجال الأعمال، يمكن اعتبار جزء، كما لوحظ من قبل، بمثابة فائدة على رأس المال، وذات طابع دائم، والجزء المتبقي بمثابة مكافأة مقابل المهارة والعمل في الإشراف. ويعتمد الفائض الذي يتجاوز الفوائد على حياة الفرد، وحتى على استمراره في العمل، ويحق له الحصول على كامل مبلغ الإعفاء المسموح به للدخل القابل للإنهاء.

§ 5. إن زيادة إيجار الأرض لأسباب طبيعية تخضع لضريبة خاصة.

لنفترض أن هناك نوعًا من الدخل يميل باستمرار إلى الزيادة، دون أي جهد أو تضحية من جانب المالكين: هؤلاء الملاك الذين يشكلون طبقة في المجتمع، والذين يثريهم

المسار الطبيعي للأشياء بشكل تدريجي، بشكل متسق مع السلبية الكاملة من جانبهم. الجزء الخاص. في مثل هذه الحالة، لن يكون انتهاكًا للمبادئ التي تقوم عليها الملكية الخاصة، إذا قامت الدولة بتخصيص هذه الزيادة في الثروة، أو جزء منها، عند ظهورها. هذا لا يعني أخذ أي شيء من أي شخص؛ سيكون مجرد تطبيق انضمام الثروة، التي خلقتها الظروف، لصالح المجتمع، بدلا من السماح لها بأن تصبح ملحقا غير مكتسب لثروات طبقة معينة.

الآن، هذا هو الحال بالفعل مع الإيجار. إن التقدم العادي لمجتمع تزداد فيه الثروة يميل في جميع الأوقات إلى زيادة دخل الملاكين العقاريين؛ لمنحهم كمية أكبر ونسبة أكبر من ثروة المجتمع، بغض النظر عن أي مشكلة أو نفقات يتكبدونها بأنفسهم. إنهم يزدادون ثراءً أثناء نومهم، دون أن يعملوا أو يجازفوا أو يقتصدوا. ما هو ادعاءهم، على أساس المبدأ العام للعدالة الاجتماعية، بهذا الانضمام إلى الثروات؟ فبماذا كانوا سيتضررون لو أن المجتمع احتفظ، منذ البداية، بحق فرض ضريبة على الزيادة التلقائية في الإيجار، إلى أعلى مبلغ تقتضيه الضرورات المالية؟ والوسيلة الوحيدة المقبولة لإجراءات الدعوى هي اتخاذ إجراء عام. يجب أن تكون الخطوة الأولى هي تقييم جميع الأراضي في البلاد. يجب أن تكون القيمة الحالية لجميع الأراضي معفاة من الضريبة؛ ولكن بعد انقضاء فترة زمنية زاد خلالها المجتمع من حيث عدد السكان ورأس المال، يمكن إجراء تقدير تقريبي للزيادة التلقائية التي تراكمت في الإيجار منذ إجراء التقييم.

وسيكون متوسط سعر المنتج معيارًا ما: إذا ارتفع هذا السعر، فسيكون من المؤكد أن الإيجار قد زاد، (كما هو موضح سابقًا) حتى بنسبة أكبر من ارتفاع السعر. بناءً على هذه البيانات وغيرها، يمكن إجراء تقدير تقريبي لمقدار القيمة المضافة إلى أرض البلاد لأسباب طبيعية؛ وعند فرض ضريبة عامة على الأرض، والتي يجب أن تكون، خوفًا من سوء التقدير، ضمن المبلغ المحدد على هذا النحو، سيكون هناك ضمان

بعدم المساس بأي زيادة في الدخل قد تكون نتيجة لرأس المال المنفق أو الصناعة التي يمارسها المالك. .

وبالإشارة إلى مثل هذه الضريبة، ربما يكون المعيار الأكثر أمانًا من ارتفاع الإيجارات أو ارتفاع أسعار الذرة، هو الارتفاع العام في أسعار الأراضي. سيكون من السهل إبقاء الضريبة ضمن المبلغ الذي من شأنه أن يقلل القيمة السوقية للأرض إلى ما دون التقييم الأصلي؛ و[ص 548] حتى تلك اللحظة، مهما كان مقدار الضريبة، فلن يحدث أي ظلم للمالكين.

في عام 1870، أصبح السيد ميل رئيسًا لجمعية حيازة الأراضي، وكان أحد أهدافها هو: "المطالبة لصالح الدولة بالاعتراض عن طريق الضرائب على الزيادة المستقبلية غير المكتسبة في إيجار الأرض (بقدر ما يمكن ذلك) مؤكدة)، أو جزء كبير من تلك الزيادة، التي تحدث باستمرار، دون أي جهد أو إنفاق من قبل المالكين، فقط من خلال نمو السكان والثروة؛ الاحتفاظ للمالكين بخيار التنازل عن ممتلكاتهم للدولة بالقيمة السوقية التي قد تكون اكتسبتها في الوقت الذي يجوز فيه اعتماد هذا المبدأ من قبل الهيئة التشريعية. ويحث معارضو هذه الخطة على أنه إذا أخذت الحكومة لنفسها الزيادة من الإيجار، فيجب عليها أيضًا تقديم تعويض عن الخسارة الناجمة عن انخفاض الإيجارات، عندما يحدث أي تعديل في قيم الأرض.[340]

§ 6. الضرائب المفروضة على رأس المال ليست بالضرورة غير مقبولة.

بالإضافة إلى القواعد السابقة، يتم في بعض الأحيان وضع قاعدة عامة أخرى للضرائب، وهي أن الضريبة يجب أن تقع على الدخل وليس على رأس المال.

إن النص على أن الضريبة يجب أن تقع بالكامل على الدخل، وليس على رأس المال على الإطلاق، هو أمر خارج عن سلطة أي نظام للترتيبات المالية. لا توجد ضريبة لم

يتم دفعها جزئيًا مما كان يمكن توفيره لولا ذلك؛ ولا توجد ضريبة، إذا تم تحويل مبلغها، فسيتم استخدامها بالكامل في زيادة النفقات، ولا يوجد أي جزء منها كإضافة إلى رأس المال. ومن ثم، فإن جميع الضرائب تُدفع جزئيًا، إلى حدٍ ما، من رأس المال؛ وفي بلد فقير من المستحيل فرض أي ضريبة لا تعيق زيادة الثروة الوطنية. ولكن في بلد حيث يكثر رأس المال وروح التراكم قوية، فإن هذا التأثير الناجم عن الضرائب نادراً ما يكون محسوساً. إن أخذ ما يمكن أن تزيله الهجرة من رأس المال عن طريق الضرائب، أو ما قد تدمره أزمة تجارية، لا يعني سوى فعل ما كان من الممكن أن يفعله أي من هذين السببين - على وجه التحديد، إفساح المجال لمزيد من الادخار.

ولذلك لا أستطيع أن أعلق أي أهمية، في بلد غني، على الاعتراض على الضرائب على التركات والميراث، بأنها ضرائب على رأس المال. ومن الصحيح تماما أنهم كذلك. كما لاحظ ريكاردو، إذا تم أخذ 100 جنيه إسترليني من أي شخص في ضريبة على المنازل أو النبيذ، فمن المحتمل أن يوفرها، أو جزءًا منها، من خلال العيش في منزل أرخص، أو استهلاك كميات أقل من النبيذ، أو التخفيض من بعض نفقاته الأخرى؛ ولكن، إذا تم أخذ نفس المبلغ منه لأنه حصل على تركة قدرها 1000 جنيه إسترليني، فإنه يعتبر التركة 900 جنيه إسترليني فقط، ولا يشعر بأي حافز أكثر من أي وقت آخر (ربما يشعر بإغراء أقل) للاقتصاد في مصاريفه. الإنفاق. ومن ثم فإن الضريبة تُدفع بالكامل من رأس المال؛ وهناك دول قد يشكل فيها هذا اعتراضًا جديًا. ولكن، في المقام الأول، لا يمكن أن تنطبق هذه الحجة على أي بلد لديه دين وطني ويخصص أي جزء من إيراداته لسداده، لأن ناتج الضريبة، المطبق على هذا النحو، يظل رأسمالا، ولا ينتقل إلا من الخارج. دافع الضريبة إلى صاحب الصندوق. لكن الاعتراض لا ينطبق أبداً في بلد تتزايد ثروته بسرعة.

الفصل الثاني. من الضرائب المباشرة.

1. الضرائب المباشرة سواء على الدخل أو النفقات.

الضرائب إما مباشرة أو غير مباشرة. الضريبة المباشرة هي تلك التي تُفرض على الأشخاص أنفسهم الذين يجب عليهم دفعها، سواء كان ذلك مقصودًا أو مرغوبًا فيه. الضرائب غير المباشرة هي تلك التي تُطلب من شخص ما على أمل ونية أن يقوم بتعويض نفسه على حساب شخص آخر: مثل المكوس أو الجمارك. يُطلب من منتج أو مستورد سلعة ما أن يدفع الضريبة عليها، ليس بنية فرض مساهمة خاصة عليه، بل أن يفرض الضريبة من خلاله على مستهلكي السلعة، الذين يفترض أنه سيسترد منهم المبلغ عن طريق التقدم في السعر.

الضرائب المباشرة إما على الدخل أو على الإنفاق. معظم الضرائب على الإنفاق غير مباشرة، ولكن بعضها مباشر، حيث لا يتم فرضها على منتج أو بائع سلعة ما، بل على المستهلك مباشرة. ضريبة المنزل، على سبيل المثال، هي ضريبة مباشرة على الإنفاق، إذا تم فرضها، كما هي العادة، على شاغل المنزل. وإذا فرضت على المنشئ أو المالك، فستكون ضريبة غير مباشرة. ضريبة النافذة هي ضريبة مباشرة على الإنفاق؛ وكذلك الضرائب على الخيول والعربات.

مصادر الدخل هي الإيجار والأرباح والأجور. وهذا يشمل كل أنواع الدخل، باستثناء الهبة أو الغنيمة. ويجوز فرض الضرائب على أي نوع من أنواع الدخل الثلاثة، أو فرض ضريبة موحدة عليها جميعاً. وسوف ننظر في هذه في ترتيبهم.

2. الضرائب على الإيجار.

تقع ضريبة الإيجار بالكامل على عاتق المالك. ولا توجد أي وسيلة يمكنه من خلالها نقل العبء على أي شخص آخر. ولا يؤثر على قيمة أو سعر المنتجات الزراعية، لأن ذلك يتحدد من خلال تكلفة الإنتاج في أكثر الظروف غير المواتية، وفي تلك الظروف، كما أثبتنا في كثير من الأحيان، لا يتم دفع أي إيجار.

ومع ذلك، فإن هذا، على وجه الدقة، ينطبق فقط على الإيجار الذي يكون نتيجة لأسباب طبيعية، أو نتيجة للتحسينات التي يقوم بها المستأجرون. عندما يقوم مالك الأرض بإجراء تحسينات تزيد من الطاقة الإنتاجية لأرضه، فإنه يكافأ عنها بمبلغ إضافي من المستأجر؛ وهذا المبلغ، الذي يعتبره مالك الأرض ربحًا على رأس المال، يمتزج ويخلط مع الإيجار. إن فرض ضريبة على الإيجار، إذا امتدت إلى هذا الجزء منه، من شأنه أن يثني الملاك عن إجراء التحسينات؛ لكن كل ما يعيق إجراء التحسينات بالطريقة التي يفضلها الناس، غالبًا ما يمنع إجراءها على الإطلاق؛ ولهذا السبب فإن فرض ضريبة على الإيجار لن يكون ملائما إلا إذا أمكن ابتكار وسائل لاستبعاد ذلك الجزء من الإيجار الاسمي من تشغيلها والذي يمكن اعتباره ربحا لمالك الأرض.

§ 3. – على الأرباح.

إن الضريبة على الأرباح، مثل الضريبة على الإيجار، يجب، على الأقل في تطبيقها المباشر، أن تقع بالكامل على عاتق دافعها. وبما أن جميع الأرباح تأثرت على حد سواء، فلا يمكن الحصول على أي راحة من خلال تغيير الوظيفة. إذا فُرضت ضريبة على أرباح أي فرع من فروع العمالة المنتجة، فإن الضريبة ستكون بمثابة زيادة في تكلفة الإنتاج، وسترتفع قيمة السلعة وسعرها تبعًا لذلك؛ حيث يتم فرض الضريبة على مستهلكي السلعة، ولا تؤثر على الأرباح. لكن فرض ضريبة عامة ومتساوية على

جميع الأرباح لن يؤثر على الأسعار العامة، وسيقع، على الأقل في المقام الأول، على عاتق الرأسماليين وحدهم.

ومع ذلك، هناك تأثير خفي، في بلد غني ومزدهر، يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار. وقد يعمل بطريقتين مختلفتين: (1) إن تقليص الربح، وما يترتب على ذلك من زيادة الصعوبة في تكوين ثروة أو الحصول على لقمة العيش عن طريق استخدام رأس المال، قد يكون بمثابة حافز للاختراعات والاستخدام. 552] منها عند صنعها. فإذا تسارعت التحسينات في الإنتاج كثيرا، وإذا أدت هذه التحسينات إلى تخفيض أسعار أي من الأشياء التي يستهلكها العامل عادة، بشكل مباشر أو غير مباشر، فإن الأرباح قد ترتفع، وترتفع بما يكفي للتعويض عن كل ما يؤخذ منهم عن طريق الضريبة. وفي هذه الحالة تكون الضريبة قد تحققت دون خسارة أي شخص، ويزداد إنتاج البلد بمقدار مساوي، أو بما سيكون في هذه الحالة أكبر بكثير. ولكن الضريبة في هذه الحالة يجب أن تعتبر مدفوعة من الأرباح، لأن متلقي الأرباح هم الذين سينتفعون لو تم خلعها.

ولكن (2) على الرغم من أن التجريد المصطنع لجزء من الأرباح سيكون له ميل حقيقي إلى تسريع التحسينات في الإنتاج، فإنه قد لا يؤدي في الواقع إلى تحسينات كبيرة، أو فقط من النوع الذي لا يؤدي إلى زيادة الأرباح العامة على الإطلاق، أو لا يؤدي إلى زيادة الأرباح العامة على الإطلاق. رفعتهم بقدر ما قللتهم الضريبة. إذا كان الأمر كذلك، فإن معدل الربح سيقترب من الحد الأدنى العملي الذي يقترب منه باستمرار. عند فرضها لأول مرة، تقع الضريبة بالكامل على الأرباح؛ لكن مقدار الزيادة في رأس المال، التي تمنعها الضريبة، كان من شأنه، لو سُمح له بالاستمرار، أن يؤدي إلى خفض الأرباح إلى نفس المستوى؛ وفي كل فترة عشر أو عشرين سنة سيكون هناك فرق أقل بين الأرباح كما هي والأرباح كما كانت في هذه الحالة، حتى لا يوجد فرق في النهاية، ويتم فرض الضريبة إما على العامل أو على العامل. المالك. إن التأثير

الحقيقي للضريبة على الأرباح هو جعل البلاد تمتلك في أي فترة معينة رأسمالًا أصغر وإنتاجًا إجماليًا أصغر، وجعل الوصول إلى حالة الثبات مبكرًا، وبمبلغ أصغر من الثروة الوطنية.

حتى في البلدان التي لا تتراكم بسرعة كبيرة بحيث تكون دائمًا ضمن فترة زمنية قصيرة من حالة الثبات، يبدو من المستحيل، إذا كان رأس المال يتراكم على الإطلاق، ألا يتأخر تراكمه إلى حد ما عن طريق تجريد جزء من رأس المال. ربحها؛ وما لم يكن التأثير في تحفيز التحسينات بمثابة توازن كامل، فمن المحتم أن يتم إلقاء جزء من العبء على كاهل الرأسمالي، على العامل أو مالك الأرض. ويكون واحد أو آخر من هؤلاء هو الخاسر دائمًا بسبب انخفاض معدل التراكم. إذا استمر عدد السكان في التزايد كما كان من قبل، فإن العامل يعاني؛ وإذا لم يكن الأمر كذلك، فسيتم التحقق من الزراعة في تقدمها، ويفقد الملاك حقهم في الحصول على الإيجار الذي كان سيستحقهم. والبلدان الوحيدة التي يبدو من المرجح أن تشكل فيها الضريبة على الأرباح عبئًا دائما على الرأسماليين حصريا هي تلك التي يكون فيها رأس المال ثابتا، لأنه لا يوجد تراكم جديد. وفي مثل هذه البلدان، قد لا تمنع الضريبة الحفاظ على رأس المال القديم من خلال العادة، أو من عدم الرغبة في الاستسلام للفقر، وبالتالي قد يستمر الرأسماليون في تحمل الضريبة بأكملها.

§ 4. – بشأن الأجور.

ننتقل الآن إلى الضرائب على الأجور. ويختلف حدوث هذه الأمور اختلافًا كبيرًا، وفقًا للأجور التي تخضع للضريبة مثل أجور العمالة العادية غير الماهرة، أو هي مكافآت مثل هذه الوظائف الماهرة أو المتميزة، سواء كانت يدوية أو فكرية، والتي يتم إخراجها من مجال المنافسة بواسطة عامل طبيعي أو ممنوح. احتكار.

لقد لاحظت بالفعل أنه، في الحالة المتدنية الحالية للتعليم الشعبي، فإن جميع الدرجات العليا من العمل العقلي أو المتعلم تكون بسعر احتكاري، يتجاوز أجور العمال العاديين بدرجة تتجاوز بكثير ما هو مستحق للنفقة، المتاعب وضياع الوقت اللازم للتأهل للوظيفة. وأي ضريبة مفروضة على هذه المكاسب، والتي لا تزال تتركها أعلى (أو لا تقل عن) حصتها العادلة، تقع على عاتق أولئك الذين يدفعونها؛ وليس لديهم وسيلة لقضاء حاجتهم على حساب أي طبقة أخرى. وينطبق الشيء نفسه على الأجور العادية، في حالات مثل الولايات المتحدة، أو في مستعمرة جديدة، حيث يتزايد رأس المال بالسرعة التي يمكن أن ينمو بها عدد السكان، ويتم الحفاظ على الأجور من خلال زيادة رأس المال، وليس من خلال الالتزام. العمال إلى مستوى ثابت من وسائل الراحة. وفي مثل هذه الحالة، قد يحدث بعض التدهور في حالتهم، سواء بسبب الضرائب أو غيرها، دون التحقق من الزيادة السكانية. ستقع الضريبة في هذه الحالة على العمال أنفسهم، وستنخفضهم قبل الأوان إلى تلك الحالة الأدنى التي، على نفس الافتراض فيما يتعلق بعاداتهم، كانوا سينخفضون إليها في نهاية المطاف، على أي حال، من خلال الانخفاض الحتمي في معدل زيادة رأس المال، من خلال احتلال جميع الأراضي الخصبة.

سوف يعترض البعض على أنه، حتى في هذه الحالة، لا يمكن أن تكون الضريبة على الأجور ضارة بالعمال، لأن الأموال التي تجمعها، والتي يتم إنفاقها في البلاد، تعود إلى العمال مرة أخرى من خلال الطلب على العمل. ومع ذلك، دون الرجوع إلى المبادئ العامة، يمكننا الاعتماد على اختزال واضح للعبث. إذا كان أخذ المال من العمال وإنفاقه في السلع يعني إعادته إلى العمال، فإن أخذ المال من الطبقات الأخرى وإنفاقه بنفس الطريقة يعني إعطائه للعمال؛ وبالتالي، كلما زادت الحكومة من الضرائب، كلما زاد الطلب على العمل، وأصبحت أحوال العمال أكثر ثراءً - وهو افتراض لا يمكن لأحد أن يتجاهله.

في حالة معظم المجتمعات، يتم تنظيم الأجور بمستوى المعيشة المعتاد الذي يلتزم به العمال، والذي لن يتضاعفوا بأقل منه. وحيثما يوجد مثل هذا المعيار، فإن الضريبة على الأجور سيتحملها بالفعل العمال أنفسهم لبعض الوقت؛ ولكن ما لم يكن لهذا الكساد المؤقت تأثير في خفض المستوى نفسه، فإن الزيادة السكانية ستتلقى شيكًا، مما سيؤدي إلى رفع الأجور، وإعادة العمال إلى حالتهم السابقة. وعلى من تقع الضريبة في هذه الحالة؟ إن ارتفاع الأجور الناجم عن الضريبة يجب، مثل أي زيادة أخرى في تكلفة العمل، أن يتم تمويله من الأرباح. إن محاولة فرض الضرائب على عمال المياومة، في بلد قديم، لا تعني سوى فرض ضريبة إضافية على جميع أصحاب العمل العاديين؛ ما لم يكن للضريبة تأثير أسوأ بكثير يتمثل في خفض مستوى العيش المريح بشكل دائم في أذهان الطبقة الأفقر.

نجد في الاعتبارات السابقة حجة إضافية للرأي الذي سبق التعبير عنه بأن الضرائب المباشرة يجب أن لا تصل إلى فئة الدخل التي لا تتجاوز ما هو ضروري لحياة صحية. هذه الدخول الصغيرة جدًا تأتي في الغالب من العمل اليدوي. وكما نرى الآن، فإن أي ضريبة تفرض عليهم، إما أن تؤدي إلى تدهور عادات الطبقة العاملة بشكل دائم، أو تقع على الأرباح، وتثقل كاهل الرأسماليين بضريبة غير مباشرة، بالإضافة إلى حصتهم من الضرائب المباشرة؛ وهو أمر مرفوض بشكل مضاعف، سواء باعتباره انتهاكًا للقاعدة الأساسية للمساواة، أو للأسباب التي، كما هو موضح سابقًا، تجعل ضريبة غريبة على الأرباح ضارة بالثروة العامة، وبالتالي بالوسائل التي يمتلكها المجتمع لدفع أي ضرائب. أيا كان.

§ 5. — على الدخل.

ننتقل الآن من الضرائب على أنواع الدخل المنفصلة إلى ضريبة نحاول تقييمها بشكل عادل على جميع أنواع الدخل؛ وبعبارة أخرى، ضريبة الدخل. وقد سبقت

مناقشة الشروط اللازمة لجعل هذه الضريبة متوافقة مع العدالة في الفصل الأخير. ولذلك، فإننا نفترض أن هذه الشروط قد تم استيفاءها. أولاً، يجب أن تكون الدخول التي تقل عن مبلغ معين معفاة من الضرائب تمامًا. ولا ينبغي أن يكون هذا الحد الأدنى أعلى من المبلغ الذي يكفي لضروريات السكان الموجودين. الشرط الثاني هو أن الدخل الذي يتجاوز الحد يجب أن يخضع للضريبة فقط بما يتناسب مع الفائض الذي يتجاوز به الحد. ثالثاً: أن جميع المبالغ المدخرة من الدخل والمستثمرة يجب أن تكون معفاة من الضريبة. أو، إذا وجد ذلك غير عملي، فإن دخل الحياة والدخل من الأعمال والمهن يجب أن يخضع لضرائب أقل من الدخل الموروث.

إن ضريبة الدخل، التي يتم تقييمها بشكل عادل على أساس هذه المبادئ، ستكون، من حيث العدالة، الأقل استثناءً بين جميع الضرائب. والاعتراض عليه، في ظل الوضع الحالي للأخلاق العامة، هو استحالة التأكد من الدخل الحقيقي للمساهمين. وعلى الرغم من ذلك أيضًا، مما يسمى بالطبيعة الاستقصائية للضريبة، فإن أي قدر من السلطة التحقيقية التي يمكن أن يتحملها الشعب الأكثر استعدادًا للخضوع لها يمكن أن يمكّن مسؤولي الإيرادات من تقييم الضريبة من خلال المعرفة الفعلية بظروف المساهمين. . يمكن التأكد بدقة من الإيجارات والرواتب والمعاشات وجميع الدخل الثابت [ص 556]. لكن المكاسب المتغيرة للمهن، وخاصة أرباح الأعمال التجارية، التي لا يستطيع الشخص المعني التأكد منها دائمًا بنفسه، لا يمكن تقديرها بأي نهج للعدالة من قبل جابي الضرائب. يجب أن يتم الاعتماد الرئيسي، وقد تم وضعه دائمًا، على العائدات التي يحققها الشخص نفسه. ومن ثم، فإن الضريبة، أيًا كانت مبادئ المساواة التي قد يتم فرضها، هي في الواقع غير متساوية بواحدة من أسوأ الطرق، حيث تقع بثقلها على الأكثر ضميرًا.

لذلك، نخشى أن العدالة التي تنتمي إلى مبدأ ضريبة الدخل لا يمكن ربطها به عمليًا. وهذا الاعتبار من شأنه أن يقودنا إلى الاتفاق على الرأي الذي كان سائدا عادة حتى

وقت متأخر، وهو أن الضرائب المباشرة على الدخل يجب أن تظل كمورد استثنائي لحالات الطوارئ الوطنية الكبرى، حيث تبطل ضرورة الحصول على إيرادات إضافية كبيرة كل الاعتراضات.

لقد أثارت الصعوبات التي تواجه فرض ضريبة دخل عادلة اقتراح فرض ضريبة مباشرة بنسبة كبيرة جدًا، ليس على الدخل بل على الإنفاق؛ يتم التحقق من المبلغ الإجمالي لنفقات كل شخص وفقًا لمبلغ الدخل الآن، من البيانات المقدمة من المساهمين أنفسهم. وسيظل الضمان الوحيد هو صدق الأفراد، وليس هناك سبب لافتراض أن تصريحاتهم ستكون أكثر جدارة بالثقة فيما يتعلق بموضوع نفقاتهم منها فيما يتعلق بإيراداتهم. إن الضرائب على الإنفاق المعمول بها حاليًا، سواء في هذا البلد أو في بلدان أخرى، تقع فقط على أنواع معينة من الإنفاق، ولا تختلف عن الضرائب على السلع إلا في دفعها مباشرة من قبل الشخص الذي يستهلك السلعة أو يستخدمها، بدلاً من يتم تقديمها من قبل المنتج أو البائع، ويتم سدادها في السعر. الضرائب على الخيول والعربات وعلى الكلاب وعلى الخدم هي من هذا النوع. ومن الواضح أنها تقع على عاتق الأشخاص الذين تفرض عليهم الضريبة، أي أولئك الذين يستخدمون السلعة الخاضعة للضريبة. وهناك ضريبة ذات وصف مماثل، والأهم من ذلك، هي ضريبة المنازل، والتي يجب النظر فيها على نطاق أوسع إلى حد ما.

§ 6. ضريبة البيت.

يتكون إيجار المنزل من جزأين، إيجار الأرض، وما يسميه آدم سميث إيجار المبنى. الأول يتم تحديده من خلال المبادئ العادية للإيجار. إنها المكافأة الممنوحة مقابل استخدام جزء الأرض التي يشغلها المنزل وملحقاته؛ ويتراوح من مجرد ما يعادل الريع الذي يمكن أن توفره الأرض في الزراعة إلى الإيجارات الاحتكارية المدفوعة مقابل أوضاع مميزة في الطرق المكتظة بالسكان. إن إيجار المنزل نفسه، الذي يتميز

عن الأرض، هو المعادل المعطى للعمل ورأس المال الذي أنفق على البناء. إن حقيقة استلامها على دفعات ربع سنوية أو نصف سنوية لا تشكل فرقًا في المبادئ التي يتم تنظيمها من خلالها. وهو يشتمل على الربح العادي من رأس مال البناء، ومعاش سنوي يكفي بمعدل الفائدة الحالي، بعد دفع جميع الإصلاحات المحملة على المالك، لاستبدال رأس المال الأصلي بحلول الوقت الذي يستهلك فيه المنزل، أو عند انتهاء الصلاحية. من المدة المعتادة لعقد إيجار المبنى.

وتقع ضريبة بنسبة كبيرة جدًا على إجمالي الإيجار على هذين الجزأين على حد سواء. كلما كان إيجار المنزل مرتفعًا، كلما زاد دفع الضريبة، سواء كانت جودة الوضع أو جودة المنزل نفسه هي السبب. ومع ذلك، يجب النظر في حدوث هذين الجزأين من الضريبة بشكل منفصل.

بقدر ما هي ضريبة على إيجار البناء، يجب أن تقع في النهاية على عاتق المستهلك، وبعبارة أخرى، المحتل. لأنه بما أن أرباح البناء ليست بالفعل أعلى من المعدل العادي، فإنها إذا وقعت الضريبة على المالك وليس على الشاغل، تصبح أقل من أرباح الوظائف غير الخاضعة للضريبة، ولن يتم بناء المنازل. ومع ذلك، فمن المحتمل أنه لبعض الوقت بعد فرض الضريبة لأول مرة، فإن جزءًا كبيرًا منها سيقع، ليس على المستأجر، بل على مالك المنزل. نسبة كبيرة من المستهلكين إما لا يستطيعون، أو لا يختارون، دفع إيجارهم السابق مع الضريبة بالإضافة إلى ذلك، لكنهم سيكتفون بمستوى أقل من الإقامة. وبالتالي فإن المنازل ستكون لفترة تزيد عن الطلب. ستكون نتيجة [ص 558] لمثل هذا التجاوز، في حالة معظم المواد الأخرى، انخفاضًا فوريًا تقريبًا في العرض؛ ولكنها سلعة متينة للغاية مثل المنازل، ولا تتضاءل كميتها بسرعة. المباني الجديدة، في الواقع، من الطبقة التي انخفض الطلب عليها، سوف تتوقف عن تشييدها، إلا لأسباب خاصة؛ ولكن في هذه الأثناء، سيؤدي الفائض المؤقت إلى خفض الإيجارات، وربما يحصل المستهلكون على نفس السكن

الذي كانوا يحصلون عليه من قبل، مقابل نفس الدفعة الإجمالية والإيجار والضرائب معًا. ولكن بالتدريج، مع تآكل المنازل القائمة، أو مع زيادة عدد السكان التي تتطلب عرضًا أكبر، ترتفع الإيجارات مرة أخرى؛ حتى يصبح من المربح استئناف البناء، وهو ما لن يكون إلا بعد تحويل الضريبة بالكامل إلى المحتل. في النهاية، يتحمل المحتل ذلك الجزء من ضريبة الإيجار الذي يقع على المبلغ المدفوع للمنزل نفسه، حصريًا على الأرض التي يقف عليها.

تختلف الحالة جزئيًا مع الجزء الذي يمثل ضريبة على إيجار الأرض. وبما أن الضرائب على الإيجار، كما تسمى بشكل صحيح، تقع على عاتق مالك الأرض، فإن الضريبة على إيجار الأرض، كما يفترض المرء، يجب أن تقع على مالك الأرض، على الأقل بعد انتهاء عقد إيجار المبنى. ومع ذلك، فإنها لن تقع بالكامل على عاتق مالك الأرض، إلا إذا تم الجمع بين الضريبة على إيجار الأرض وضريبة معادلة على الإيجار الزراعي. إن أدنى إيجار للأرض المؤجرة للبناء أعلى قليلاً من الإيجار الذي ستنتجه نفس الأرض في الزراعة: لأنه من المعقول افتراض أن الأرض، ما لم تكن هناك ظروف استثنائية، قد تم تأجيرها أو بيعها للبناء بمجرد أن يتم بناؤها. بالتأكيد يستحق هذا الغرض أكثر من الزراعة. ولذلك، إذا فُرضت ضريبة على الإيجارات الأرضية دون فرضها أيضًا على الإيجارات الزراعية، فإنها ستخفض، ما لم يكن مبلغها تافهًا، العائد من أدنى الإيجارات الأرضية إلى أقل من العائد العادي من الأرض، وستقيد البناء الإضافي تمامًا. بفعالية كما لو كانت ضريبة على إيجارات المباني، إلى أن أدى الطلب المتزايد من جانب عدد متزايد من السكان، أو انخفاض العرض بسبب أسباب التدمير العادية، إلى رفع الإيجار بما يعادل كامل الضريبة [ص 559] . ولكن كل ما يرفع أدنى الريع الأرضي يرفع جميع الريع الأخرى، لأن كل منها يتجاوز أدنى الريع بالقيمة السوقية لمزاياه الخاصة. وبالتالي، إذا كانت الضريبة على الإيجارات الأرضية مبلغًا ثابتًا لكل قدم مربع، ولا تدفع الحالات الأكثر قيمة أكثر من تلك الأقل طلبًا، فإن هذا المبلغ الثابت سيقع في النهاية على عاتق المحتل. لنفترض أن أقل إيجار أرضي هو 50 دولارًا للفدان،

وأعلى 5000 دولار، فإن ضريبة قدرها 5 دولارات لكل فدان على الإيجارات الأرضية ستؤدي في النهاية إلى رفع الأول إلى 55 دولارًا، وبالتالي الأخير إلى 5005 دولارات، نظرًا لأن فرق القيمة بين الاثنين ستكون المواقف بالضبط كما كانت من قبل: وبالتالي، سيدفع المحتل مبلغ الخمسة دولارات السنوي. لكن الضريبة على الإيجار الأرضي من المفترض أن تكون جزءًا من ضريبة المنزل، وهي ليست دفعة ثابتة، بل نسبة مئوية على الإيجار. وبالتالي، فمن المفترض أن يدفع أرخص موقع، كما كان من قبل، 5 دولارات، فإن الموقع الأعز سيدفع 500 دولار، منها 5 دولارات فقط يمكن إلقاؤها على المحتل، حيث سيظل الإيجار يرتفع إلى 5005 دولارات فقط. وبالتالي، فإن مبلغ 495 دولارًا من أصل 500 دولار التي يتم تحصيلها من الموقع الباهظ الثمن سيقع على عاتق مالك الأرض.[341]وبالتالي فإن ضريبة المساكن يجب أن تؤخذ في الاعتبار من جانب مزدوج، كضريبة على جميع شاغلي المساكن، وضريبة على إيجارات الأراضي.

وفي الغالبية العظمى من المنازل، لا يشكل إيجار الأرض سوى نسبة صغيرة من المبلغ السنوي المدفوع للمنزل، وتقع جميع الضرائب تقريبًا على عاتق المحتل. فقط في حالات استثنائية، مثل الحالات المفضلة في المدن الكبيرة، يكون العنصر السائد في إيجار المنزل هو إيجار الأرض؛ ومن بين الأنواع القليلة جدًا من الدخل التي تعتبر موضوعًا مناسبًا للضرائب الخاصة، تحتل هذه الإيجارات الأرضية المكانة الرئيسية، كونها أكبر مثال موجود على المكاسب الهائلة للثروات المكتسبة بسرعة، وفي كثير من الحالات بشكل غير متوقع، من قبل عدد قليل من العائلات. ، من مجرد مصادفة امتلاكهم مساحات معينة من الأرض دون مساعدتهم في الاستحواذ بأقل جهد أو إنفاق أو مخاطرة. لذلك، حتى الآن، بما أن ضريبة المنزل تقع على عاتق مالك الأرض، فإنها لا تخضع لأي اعتراض صحيح.

وبقدر ما تقع على عاتق المحتل، إذا كانت متناسبة بشكل عادل مع قيمة المنزل، فهي واحدة من أعدل الضرائب وأكثرها عدم الاعتراض على جميع الضرائب. لا يوجد أي جزء من إنفاق الشخص يمثل معيارًا أفضل لموارده، أو يحمل، على العموم، نفس النسبة تقريبًا. ولا يمكن التشكيك بجدية في المساواة في هذه الضريبة إلا لسببين. الأول: أن البخيل قد ينجو منه. وينطبق هذا الاعتراض على جميع الضرائب على الإنفاق؛ لا شيء يمكن أن يصل إلى البخيل سوى ضريبة مباشرة على الدخل. الاعتراض الثاني هو أن الإنسان قد يحتاج إلى منزل أكبر وأغلى، ليس بسبب إمكانياته المالية الكبيرة، بل بسبب وجود أسرة أكبر. ومع ذلك، لا يحق له أن يشكو من هذا، لأن تكوين أسرة كبيرة هو اختيار الشخص نفسه؛ وبقدر ما يتعلق الأمر بالمصلحة العامة، فهو أمر يجب تثبيطه بدلاً من الترويج له.[342]

يجب تقييم المنزل، ليس بما سيبيع به، ولكن بما ستكون تكلفة إعادة بنائه، ويمكن تصحيح هذا التقييم دوريًا من خلال تعويض ما فقده من قيمته بمرور الوقت، أو ما اكتسبه. عن طريق الإصلاحات والتحسينات. سيشكل مبلغ التقييم المعدل مبلغًا رئيسيًا، ستشكل فائدته، بالسعر الحالي للأموال العامة، القيمة السنوية التي يجب أن يتم تقييم المبنى بها للضريبة.

وكما ينبغي إعفاء الدخول التي تقل عن مبلغ معين من ضريبة الدخل، كذلك يجب إعفاء المنازل التي تقل قيمتها عن مبلغ معين من ضريبة المنازل، وفقًا للمبدأ العالمي المتمثل في إعفاء جميع الضرائب من الضروريات المطلقة للوجود الصحي. لكي يستفيد شاغلو المساكن، وكذلك المنازل، كما ينبغي في العدالة، من هذا الإعفاء، قد يكون اختياريًا بالنسبة للمالكين أن يتم تقييم كل جزء من المنزل الذي يشغله مستأجر منفصل وقيمته. يتم تقييمها بشكل منفصل.

الفصل الثالث. الضرائب على السلع، أو الضرائب غير المباشرة.

1. تقع الضريبة على جميع السلع على الأرباح.

يُقصد بالضرائب على السلع عمومًا تلك التي يتم فرضها إما على المنتجين أو على الناقلين أو التجار الذين يتدخلون بينهم وبين المشترين النهائيين للاستهلاك؛ تقتصر العبارة، حسب العرف، على الضرائب غير المباشرة - تلك التي يقدمها شخص واحد، ليتم تعويضها من قبل شخص آخر، كما هو متوقع ومقصود.

يتم فرض الضرائب على السلع إما على الإنتاج داخل الدولة، أو على الاستيراد إليها، أو على النقل أو البيع داخلها، ويتم تصنيفها على التوالي على أنها ضريبة الإنتاج أو الجمارك أو رسوم المرور ورسوم العبور. وأيًا كانت الطبقة التي تنتمي إليها، وأيًا كانت مرحلة تقدم المجتمع التي قد تُفرض عليها، فإنها تعادل زيادة في تكلفة الإنتاج؛ باستخدام هذا المصطلح بمعناه الأوسع، والذي يتضمن تكلفة النقل والتوزيع، أو، بعبارة عامة، جلب السلعة إلى السوق.

عندما يتم زيادة تكلفة الإنتاج بشكل مصطنع عن طريق الضريبة، فإن التأثير هو نفسه عندما يتم زيادتها لأسباب طبيعية. فإذا تأثرت سلعة واحدة أو عدد قليل من السلع، فإن قيمتها وسعرها يرتفعان، وذلك لتعويض المنتج أو التاجر عن العبء الغريب؛ ولكن إذا كانت هناك ضريبة على جميع السلع، تتناسب تمامًا مع قيمتها، فلن يتم الحصول على مثل هذا التعويض؛ ولن يكون هناك ارتفاع عام في القيم، وهو أمر سخيف، ولا في الأسعار، التي تعتمد على أسباب مختلفة تمامًا. ومع ذلك، كما أشار السيد مكولوتش، سيكون هناك اضطراب في القيم، بعضها ينخفض والبعض الآخر يرتفع، بسبب الظروف التي تأثيرها على القيم والأسعار التي

ناقشناها سابقًا - اختلاف متانة القيم. رأس المال المستخدم في المهن المختلفة. يتكون الناتج الإجمالي للصناعة من جزأين؛ جزء واحد يعمل على استبدال رأس المال المستهلك، بينما الجزء الآخر هو الربح. الآن، يجب أن يكون لرأس المال المتساوي في فرعين من فروع الإنتاج توقعات متساوية للربح؛ ولكن إذا كان جزء من أحدهما أكبر من الآخر هو رأس مال ثابت، أو إذا كان رأس المال الثابت أكثر استدامة، فسيكون هناك استهلاك أقل لرأس المال في السنة، وستكون الحاجة إلى استبداله أقل، بحيث يكون الربح ، إذا كان الأمر نفسه تمامًا، فسوف يشكل نسبة أكبر من العوائد السنوية. للحصول على ربح قدره 100 دولار من رأس مال قدره 1000 دولار، قد يضطر أحد المنتجين إلى بيع إنتاج بقيمة 1100 دولار، والآخر بقيمة 500 دولار فقط. فإذا فُرضت على هذين الفرعين من الصناعة ضريبة بنسبة خمسة في المائة حسب القيمة، فلن يُفرض على الأخير سوى 25 دولارًا، وعلى الأول 55 دولارًا؛ تاركًا للواحد ربحًا قدره 75 دولارًا، وللآخر 45 دولارًا فقط. ومن ثم، فمن أجل معادلة توقعاتهم للربح، يجب أن يرتفع سعر إحدى السلعتين، أو يجب أن ينخفض سعر السلعة الأخرى، أو كليهما.[343]إن السلع التي يتم تصنيعها بشكل رئيسي عن طريق العمل المباشر يجب أن ترتفع قيمتها، مقارنة بتلك التي يتم تصنيعها بشكل رئيسي بواسطة الآلات. وليس من الضروري مقاضاة هذا الفرع من التحقيق أكثر من ذلك.

§ 2. تقع الضرائب على سلع معينة على عاتق المستهلك.

ضريبة على أي سلعة واحدة، سواء فرضت على إنتاجها، أو استيرادها، أو نقلها من مكان إلى آخر، أو بيعها، وسواء كانت الضريبة مبلغاً ثابتاً من المال مقابل كمية معينة من السلعة، أو رسماً قيمياً كقاعدة عامة، سترفع قيمة السلعة وسعرها بما لا يقل عن مبلغ الضريبة. وهناك حالات قليلة لا يتم فيها رفعها بأكثر من هذا المبلغ. في المقام الأول، هناك القليل من الضرائب على الإنتاج والتي بسببها لا يوجد أو يعتبر

من الضروري فرض لوائح تقييدية على المصنعين أو التجار، من أجل التحقق من التهرب من الضريبة. هذه اللوائح [ص 564] هي دائمًا مصادر للمشاكل والإزعاج، والنفقات عمومًا، ولكل منها، نظرًا لكونها عيوبًا خاصة، يجب أن يحصل المنتجون أو التجار على تعويض في سعر سلعتهم. كما تتداخل هذه القيود في كثير من الأحيان مع عمليات التصنيع، مما يتطلب من المنتج مواصلة عملياته بالطريقة الأكثر ملاءمة للدخل، على الرغم من أنها ليست الأرخص أو الأكثر كفاءة لأغراض الإنتاج. إن أي لوائح مهما كانت، يفرضها القانون، تجعل من الصعب على المنتج اعتماد عمليات جديدة ومحسنة. علاوة على ذلك، فإن ضرورة فرض الضريبة تلزم المنتجين والتجار بمواصلة أعمالهم برؤوس أموال أكبر مما قد يكون ضروريًا، ويجب أن يحصلوا في مجملها على المعدل العادي للربح، على الرغم من استخدام جزء فقط في سداد رأس المال الحقيقي. مصاريف الإنتاج أو الاستيراد. ويجب أن يكون سعر السلعة بحيث يحقق ربحا يزيد على قيمتها الطبيعية، بدلا من الربح على قيمتها الطبيعية فقط. ولا ينبغي لنا أن ننسى أن كل ما يجعل رأس المال الأكبر ضروريًا في أي تجارة أو عمل تجاري يحد من المنافسة في هذا العمل، ومن خلال منح شيء مثل الاحتكار لعدد قليل من التجار، قد يمكنهم إما من الحفاظ على السعر بما يتجاوز ما يمكن أن يكون. تحمل معدل الربح العادي، أو الحصول على معدل الربح العادي بدرجة أقل من الجهد لتحسين سلعتهم وتخفيض سعرها.

في هذه الأوضاع المتعددة، غالبًا ما تكلف الضرائب على السلع المستهلك، من خلال زيادة سعر السلعة، أكثر بكثير مما تدخله إلى خزانة الدولة. لا يزال هناك اعتبار آخر: السعر الأعلى الذي تقتضيه الضريبة يحد دائمًا من الطلب على السلعة؛ وبما أن هناك العديد من التحسينات في الإنتاج، والتي، لجعلها قابلة للتنفيذ، تتطلب قدرًا معينًا من الطلب، فإن هذه التحسينات تتعرض للعرقلة، ويتم منع الكثير منها تمامًا. من المعروف أن فروع الإنتاج التي يتم فيها إجراء أقل قدر من التحسينات هي تلك

التي يتدخل فيها موظف الإيرادات؛ وأنه لا شيء، بشكل عام، يعطي دفعة أكبر للتحسينات في إنتاج سلعة ما من إلغاء الضريبة التي ضيقت السوق أمامها.

§ 3. الآثار المميزة للضرائب على الضروريات.

هذه هي آثار الضرائب على السلع، إذا نظرنا إليها بشكل عام؛ ولكن، بما أن هناك بعض السلع (تلك التي تشكل ضروريات العامل) التي تؤثر قيمها على توزيع الثروة بين طبقات المجتمع المختلفة، فمن الضروري تتبع آثار الضرائب على تلك السلع المعينة بشكل أعمق إلى حد ما. . إذا فُرضت ضريبة، على الذرة مثلاً، وارتفع السعر بما يتناسب مع الضريبة، فإن ارتفاع السعر قد يحدث بطريقتين: أولاً، قد يؤدي إلى انخفاض حالة الطبقات العاملة؛ وفي الواقع، لا يمكن أن تفشل في القيام بذلك بشكل مؤقت. فإذا قلل من استهلاكهم من إنتاج الأرض، أو جعلهم يلجأون إلى غذاء تنتجه التربة بشكل أكثر وفرة، وبالتالي بتكلفة أقل، فإنه يساهم إلى هذا الحد في إرجاع الزراعة إلى أراض أكثر خصوبة أو عمليات أقل تكلفة، و لخفض قيمة وسعر الذرة؛ وبالتالي يستقر في النهاية بسعر لا يزيد بمقدار مبلغ الضريبة بالكامل، بل بجزء فقط من مبلغها. ومع ذلك، ثانيًا، قد يحدث ألا يؤدي ارتفاع سعر الغذاء الخاضع للضريبة إلى خفض المستوى المعتاد لمتطلبات العامل، بل على العكس من ذلك، من خلال التأثير على السكان، ترتفع الأجور، في فترات أقصر أو أطول، بحيث تعويض العمال عن حصتهم من الضريبة، ويكون التعويض بالطبع على حساب الأرباح.

وبالتالي فإن الضرائب على الضروريات يجب أن يكون لها أحد الأثرين: إما أنها تخفض حالة الطبقات العاملة، أو أنها تفرض على أصحاب رأس المال، بالإضافة إلى المبلغ المستحق للدولة على ضرورياتهم، المبلغ المستحق على تلك الطبقات. يستهلكها العمال. وفي الحالة الأخيرة، فإن الضريبة على الضروريات، مثل الضريبة على الأجور،

تعادل ضريبة خاصة على الأرباح؛ وهي، مثل كل الضرائب الجزئية الأخرى، غير عادلة، وتضر بشكل خاص بزيادة الثروة الوطنية.

يبقى أن نتحدث عن التأثير على الإيجار. بافتراض (وهو ما هو الواقع عادة) أن استهلاك الغذاء لم يتضاءل، فإن نفس الزراعة كما كانت من قبل ستكون ضرورية [ص 566] لتلبية احتياجات المجتمع؛ هامش الزراعة، إذا استخدمنا تعبير الدكتور تشالمرز، يظل كما كان؛ ونفس الأرض أو رأس المال، الذي، باعتباره الأقل إنتاجية، ينظم بالفعل قيمة وسعر الإنتاج بأكمله، سوف يستمر في تنظيمهما. إن تأثير الضريبة على المنتجات الزراعية على الإيجار يعتمد على تأثيرها أو عدم تأثيرها على الفرق بين العائد على هذه الأرض أو رأس المال الأقل إنتاجية والعوائد على الأراضي ورؤوس الأموال الأخرى. الآن، هذا يعتمد على الطريقة التي يتم بها فرض الضريبة. فإذا كانت ضريبة قيمية، أو، وهو نفس الشيء، نسبة ثابتة من الناتج، مثل العشور على سبيل المثال، فمن الواضح أنها تخفض ريع الذرة. لأنه يأخذ المزيد من الذرة من الأراضي الأفضل مما يأخذ من الأراضي الرديئة، وبالضبط بالدرجة التي تكون فيها أفضل، أرض ذات إنتاجية مضاعفة وتدفع ضعف العشور. وما أخذ من أكبر الكميتين أكثر من أقلهما، فإنه يقلل الفرق بينهما. إن فرض العشور على الذرة من شأنه أن يأخذ عُشرًا أيضًا من ريع الذرة: لأنه إذا قمنا بتقليل سلسلة من الأرقام بمقدار عُشر كل منها، فإن الاختلافات بينها تقل عُشرًا.

على سبيل المثال، لنفترض أن هناك خمس أنواع من الأرض، تنتج بشكل فردي، على نفس المساحة من الأرض وبنفس الإنفاق، 100 و90 و80 و70 و60 بوشل من القمح، وآخرها هي أقل جودة الطلب على الغذاء يجعل من الضروري الزراعة. وستكون إيجارات هذه الأراضي على النحو التالي:

الأرض التي تنتج 100 بوشل سوف تنتج إيجارًا يتراوح بين 100-60، أو 40 بوشل. تلك الأرض التي تنتج 90 بوشل، إيجار 90-60، أو 30 بوشل. تلك الأرض التي تنتج

80 بوشل، إيجار 60-80، أو 20 بوشل.
الذي ينتج 70 بوشل، أي إيجار 70-60، أو 10 بوشل. الذي ينتج 60 بوشل، لن يحقق أي إيجار.

والآن لنفرض العشور، الذي يأخذ من هذه القطع الخمس من الأرض 10 و9 و8 و7 و6 بوشل على التوالي، ولا تزال الصفة الخامسة هي التي تنظم السعر، ولكنها تعود إلى المزارع، بعد دفع العشور، لا يزيد عن 54 بوشل:

الأرض التي تنتج 100 بوشل تم تخفيضها إلى 90 ستنتج إيجارًا قدره 90-54 بوشل، أو 36 بوشل. تلك الأرض التي تنتج 90 بوشل يتم تخفيضها إلى 81، إيجار 81-54، أو 27 بوشل. تلك الأرض التي تنتج 80 بوشل يتم تخفيضها إلى 72، إيجار من 72-54، أو 18 بوشل. تم تخفيض إنتاج 70 بوشل إلى 63، أي إيجار 63-54، أو 9 بوشل.

وأن إنتاج 60 بوشلًا، بعد تخفيضه إلى 54، لن ينتج عنه أي إيجار، كما كان من قبل. بحيث فقد إيجار النوعية الأولى من الأرض أربعة بوشل؛ والثاني ثلاثة. من الثالث اثنان. والرابع واحد: أي خسر كل واحد منهم العشر بالضبط. ومن ثم فإن الضريبة المفروضة على نسبة ثابتة من المحصول تخفض، بنفس النسبة، ريع الذرة.

لكن ريع الذرة فقط هو الذي يتم تخفيضه، وليس الريع المقدر بالمال أو بأي سلعة أخرى. لأنه بقدر ما ينخفض ريع الذرة من حيث الكمية، ترتفع قيمة الذرة التي تتكون منه. وبموجب العشور، فإن 54 بوشل ستكون قيمتها في السوق ما كانت عليه 60 بوشل من قبل؛ وفي جميع الأحوال، سيتم بيع تسعة أعشار بمبلغ يعادل قيمة العشرة أعشار الكاملة التي تم بيعها مسبقًا. وبالتالي، سيتم تعويض ملاك الأراضي من حيث القيمة والسعر عما يخسرونه من حيث الكمية، ولن يعانون إلا بقدر ما يستهلكون إيجارهم عينيًا، أو ينفقونه في المنتجات الزراعية بعد حصولهم عليه نقدًا؛ أي أنهم يعانون فقط باعتبارهم مستهلكين للمنتجات الزراعية، ومشتركين مع

جميع المستهلكين الآخرين. وباعتبارهم أصحاب العقارات، فإنهم يتمتعون بنفس الدخل كما كان من قبل؛ وبالتالي فإن العشر يقع على عاتق المستهلك وليس على المالك.

وسيحدث التأثير نفسه على الإيجار إذا كانت الضريبة، بدلًا من أن تكون نسبة ثابتة من الإنتاج، مبلغًا ثابتًا لكل ربع أو لكل بوشل. فالضريبة التي تأخذ شلنا واحدا مقابل كل بوشل، تأخذ شلنات من حقل أكثر مما تأخذه من حقل آخر، وذلك بقدر ما تنتج بوشل أكثر؛ ويعمل تمامًا مثل العشور، باستثناء أن العشور ليس فقط نفس النسبة في جميع الأراضي، ولكنه أيضًا نفس النسبة في جميع الأوقات، في حين أن مبلغًا ثابتًا من المال لكل بوشل سيصل إلى نسبة أكبر أو أقل، وفقًا لنسبة الذرة رخيصة أو عزيزي.

هناك طرق أخرى لفرض الضرائب على الزراعة، والتي من شأنها أن تؤثر على الإيجار بشكل مختلف. إن الضريبة المتناسبة مع الإيجار ستقع بالكامل على الإيجار، ولن ترفع على الإطلاق سعر الذرة، الذي ينظمه الجزء من الإنتاج الذي لا يدفع أي إيجار. إن فرض ضريبة ثابتة بهذا القدر على كل فدان مزروع، دون تمييز في القيمة، سيكون له آثار عكسية مباشرة. إن عدم أخذ أفضل صفات الأرض أكثر من أخذها من أسوأها، سيؤدي إلى ترك الاختلافات كما كانت من قبل، وبالتالي نفس ريع الذرة، وسيستفيد الملاك إلى المدى الكامل لارتفاع الأسعار. وبعبارة أخرى: يجب أن يرتفع السعر بما يكفي لتمكين أسوأ الأراضي من دفع الضريبة، وبالتالي تمكين جميع الأراضي التي تنتج أكثر من أسوأ الأراضي من دفع ليس فقط الضريبة، بل أيضًا زيادة الإيجار لأصحاب الأرض. ومع ذلك، فإن هذه ليست ضرائب على إنتاج الأرض بقدر ما هي ضرائب على الأرض نفسها. إن الضرائب على المنتجات، سواء أكانت ثابتة أو حسب القيمة، لا تؤثر على الإيجار، ولكنها تقع على عاتق المستهلك، ومع ذلك، فإن الأرباح

تتحمل عمومًا إما كل أو الجزء الأكبر من الجزء الذي يُفرض على استهلاك المنتج. الطبقات العاملة.

§ 4. – كيف يتم تعديلها من خلال ميل الأرباح إلى الحد الأدنى.

أعتقد أن ما سبق هو بيان صحيح للطريقة التي تعمل بها الضرائب على المنتجات الزراعية عند فرضها لأول مرة. ومع ذلك، عندما تكون ذات مكانة قديمة، قد يكون تأثيرها مختلفًا. والآن، فإن تأثير التراكم، عندما يرافقه عادة، زيادة السكان، هو زيادة قيمة وسعر الغذاء، وزيادة الإيجار، وانخفاض الأرباح؛ أي أن نفعل بالضبط ما تفعله الضريبة على المنتجات الزراعية، إلا أن هذا لا يؤدي إلى رفع الإيجار. ومن ثم فإن الضريبة لا تتوقع سوى ارتفاع الأسعار وانخفاض الأرباح الذي كان سيحدث في نهاية المطاف من خلال مجرد تقدم التراكم، في حين أنها في الوقت نفسه تمنع هذا التقدم، أو على الأقل تؤخره. إذا كان معدل الربح بحيث يؤدي تأثير العشور إلى خفضه إلى الحد الأدنى العملي، بعد مرور فترة زمنية تسمح بارتفاع قدره العُشر عن التقدم الطبيعي للثروة، فلن يدفع المستهلك أكثر من كان سيدفع لو لم يكن العشور موجودًا على الإطلاق؛ سيكون قد توقف عن دفع أي جزء منه، والشخص الذي سيدفعه حقًا هو المالك، الذي يحرمه من زيادة الإيجار التي كان سيستحقها بحلول ذلك الوقت. وفي كل نقطة متتالية خلال هذه الفترة الزمنية، سيقع قدر أقل من العبء على المستهلك، وسيقع المزيد منه على عاتق المالك؛ وفي النتيجة النهائية، سيتم الوصول إلى الحد الأدنى من الأرباح برأس مال أصغر وعدد سكان أقل وإيجار أقل مما لو لم يضطرب سير الأمور بفرض الضريبة. ومن ناحية أخرى، إذا لم يؤدي فرض العشر أو أي ضريبة أخرى على المنتجات الزراعية إلى خفض الأرباح إلى الحد الأدنى، بل إلى شيء أعلى من الحد الأدنى، فلن يتوقف التراكم، بل سيتباطأ فقط؛ وإذا زاد عدد السكان أيضًا، فإن الزيادة المضاعفة ستستمر في إنتاج آثارها – ارتفاع سعر الذرة وزيادة الإيجار. ومع ذلك، فإن هذه العواقب لن تحدث بنفس السرعة كما

لو استمر معدل الربح المرتفع. في نهاية عشرين عامًا، سيكون عدد سكان البلاد ورأس مالها أقل مما كان عليه الحال، لولا الضريبة التي كانت ستتوفر عليها في ذلك الوقت؛ سيكون لدى الملاك إيجار أقل، وسعر الذرة، بعد أن ارتفع بسرعة أقل مما كان سيحدث لولا ذلك، لن يكون أعلى بمقدار العُشر مما كان سيبلغه في ذلك الوقت لو لم تكن هناك ضريبة. يصبح. ومن ثم، فإن جزءًا من الضريبة سوف يتوقف بالفعل عن الوقوع على عاتق المستهلك وينتقل إلى المالك، وستصبح النسبة أكبر فأكبر بمرور الوقت.

ولكن على الرغم من أن العشور والضرائب الأخرى المفروضة على المنتجات الزراعية، عندما تكون قائمة منذ زمن طويل، إما أنها لا ترفع أسعار الغذاء وتخفض الأرباح على الإطلاق، أو، إذا لم تكن على الإطلاق، لا تتناسب مع الضريبة، إلا أن إلغاء هذه الضرائب، عندما فهي موجودة، لكنها لا تقلل السعر، بل وترفع معدل الربح بشكل عام. إن إلغاء العشور يأخذ عُشر تكلفة الإنتاج، وبالتالي من سعر جميع المنتجات الزراعية؛ وما لم يرفع بشكل دائم متطلبات العامل، فإنه يقلل من تكلفة العمالة ويزيد الأرباح. والريع، المقدر بالمال أو بالسلع، يظل عمومًا كما كان من قبل؛ ويقدر في النتاج الزراعي فيرتفع. تضيف البلاد، من خلال إلغاء العشور، إلى الهامش الذي يتدخل بينها وبين الدولة الثابتة [ص 570] بقدر ما تم قطعه من ذلك الهامش بواسطة العشور عندما تم فرضه لأول مرة. ويتسارع التراكم إلى حد كبير، وإذا زاد عدد السكان أيضاً، يبدأ سعر الذرة على الفور في استعادة نفسه ويرتفع الإيجار، وبالتالي ينتقل تدريجياً منفعة التخفيض من المستهلك إلى المالك.

§ 5. آثار التمييز بين الواجبات.

لقد بحثنا حتى الآن في آثار الضرائب على السلع، على افتراض أنها تفرض بشكل غير متحيز على كل طريقة يمكن من خلالها إنتاج السلعة أو طرحها في السوق. يتم فتح

فئة أخرى من الاعتبارات، إذا افترضنا أنه لم يتم الحفاظ على هذا الحياد، وأن الضريبة لا تُفرض على السلعة، بل على طريقة معينة للحصول عليها.

لنفترض أن سلعة ما يمكن تصنيعها من خلال عمليتين مختلفتين - كما يمكن إنتاج سلعة مصنعة إما باليد أو بالطاقة البخارية - يمكن تصنيع السكر إما من قصب السكر أو من جذور البنجر، أو تسمين الماشية إما على القش والمحاصيل الخضراء أو على كعكة الزيت ونفايات مصانع الجعة. ومن مصلحة المجتمع أن يعتمد المنتجون، من بين الطريقتين، ما ينتج أفضل سلعة بأقل سعر. وبما أن هذا أيضًا من مصلحة المنتجين، ما لم تتم حمايته من المنافسة، وحمايته من عقوبات الكسل، فإن العملية الأكثر فائدة للمجتمع هي تلك التي، إذا لم تتدخل فيها الحكومة، فإنهم يجدون في النهاية أنه من مصلحتهم اعتمادها. لنفترض، مع ذلك، أنه تم فرض ضريبة على إحدى العمليتين، وعدم وجود ضريبة على الإطلاق، أو على واحدة ذات مبلغ أصغر، على الأخرى. وإذا كانت العملية الخاضعة للضريبة هي العملية التي لم يكن المنتجون ليتبنوها، فإن الإجراء ببساطة لا قيمة له. ولكن إذا وقعت الضريبة، كما هو مقصود بالطبع، على تلك التي كانوا سيتبنونها، فإن ذلك يخلق دافعًا مصطنعًا لتفضيل العملية غير الخاضعة للضريبة، على الرغم من أنها أقل شأناً من الاثنين. وبالتالي، إذا كان لها أي تأثير على الإطلاق، فإنها تتسبب في إنتاج السلعة بجودة أسوأ، أو بتكلفة عمل أكبر؛ إنه يتسبب في هدر قدر كبير من عمل المجتمع، وإنفاق رأس المال المستخدم في دعم ومكافأة هذا العمل بلا فائدة كما لو تم إنفاقه في استئجار رجال لحفر الحفر وردمها مرة أخرى. ويشكل هدر العمالة ورأس المال إضافة إلى تكلفة إنتاج السلعة، مما يرفع قيمتها وسعرها بنسبة مقابلة، وبالتالي يتم تعويض أصحاب رأس المال. وتقع الخسارة على عاتق المستهلكين؛ على الرغم من أن رأسمال البلاد يتضاءل أيضًا في نهاية المطاف، بسبب تناقص وسائل الادخار لديهم، وإلى حد ما، حوافزهم على الادخار.

لذلك، فإن نوع الضريبة، الذي يندرج تحت المسمى العام للواجب التمييزي، ينتهك القاعدة القائلة بأن الضرائب يجب أن تأخذ أقل قدر ممكن من دافعي الضرائب بما يتجاوز ما تدخله إلى خزانة الدولة. إن الواجب التمييزي يجعل المستهلك يدفع ضريبتين مختلفتين، تُدفع إحداهما فقط للحكومة، وهي في كثير من الأحيان الأقل إرهاقًا بين الاثنتين. إذا تم فرض ضريبة على السكر المنتج من قصب السكر، وترك السكر من جذور البنجر غير خاضع للضريبة، فبقدر استمرار استخدام قصب السكر، سيتم دفع الضريبة المفروضة عليه إلى الخزانة، وقد تكون غير قابلة للاعتراض. مثل معظم الضرائب الأخرى؛ ولكن إذا كان قصب السكر، الذي كان في السابق أرخص من سكر جذر البنجر، أصبح الآن أكثر تكلفة، وتم استبداله بكمية كبيرة من سكر جذر البنجر، وتم إنشاء الحقول والمصانع نتيجة لذلك، فلن تحصل الحكومة على أي إيرادات. من سكر جذر البنجر، بينما يدفع مستهلكوه ضريبة حقيقية. سوف يدفعون ثمن سكر جذر البنجر أكثر مما كانوا يدفعونه سابقًا مقابل قصب السكر، وسيذهب الفارق لتعويض المنتجين عن جزء من عمل البلد الذي تم إهداره بالفعل، في الإنتاج بواسطة عمل (على سبيل المثال) ثلاثة مائة رجل ما يمكن الحصول عليه عن طريق العملية الأخرى مع عمل مائتي.

يمكن العثور على مثال مثير للاهتمام، في السنوات الأخيرة، لتطبيق الرسوم التمييزية، في حالة درجات السكر المختلفة المستوردة إلى الولايات المتحدة. فرضت تعريفتنا رسومًا معينة على درجات مختلفة من السكر مصنفة حسب اللون، بناءً على النظرية القائلة بأن اللون كان بمثابة اختبار لقوة السكرين. تم فحص الشحنات ومقارنتها بالسكريات المصنفة المغلقة بإحكام في زجاجات زجاجية وتم توزيعها من قبل السلطات الهولندية ، ومن هنا جاء اسم "المعيار الهولندي". يجب أن تذهب الدرجات من رقم 1 (ميلادو) إلى رقم 10 إلى المصفاة قبل الاستهلاك؛ لكن الدرجات إلى رقم 13، على الرغم من أن بعضها قد يذهب إلى الاستهلاك الفوري، كانت تُرسل عادة لتصنيعها في أعلى درجات السكريات الناعمة والصلبة. وطالما تم تأمين السكر

عن طريق التبخر في النحاسيات المفتوحة، أو عن طريق تمرير دبس السكر عبر طبقة من الطين، فإن قوة السكرين واللون يسيران معًا بشكل جيد. ولكن مع اختراع المقلاة المفرغة وعجلة الطرد المركزي، والتي يتم من خلالها تقليل السكر من خلال عملية أقصر وأكثر فعالية، فإن السكر بدرجة معينة من اللون وفقًا للمعايير الهولندية يحتوي على درجة حلاوة أكبر بكثير من تلك التي يتم إنتاجها بواسطة الأساليب القديمة. لذلك، سُمح للمزارعين الكوبيين بإرسال السكر إلى هذا البلد برسوم كانت تُفرض بالفعل على الأصناف الأقل جودة بكثير، وبالتالي كانوا يدفعون رسومًا أقل من أنواع السكر الأخرى. تم التمييز ضد منتجات دولة ما لصالح دولة أخرى. تم حل المشكلة باستخدام المنظار القطبي، الذي أعطى اختبارًا كيميائيًا مطلقًا للحلاوة، بغض النظر عن اللون.

إحدى الحالات الأكثر شيوعًا للتمييز في الرسوم هي الضريبة المفروضة على استيراد سلعة يمكن إنتاجها في الداخل، دون أن تكون مصحوبة بضريبة معادلة على الإنتاج المحلي. لا يتم استيراد السلعة بشكل دائم أبدًا، ما لم يكن من الممكن الحصول عليها من الخارج بتكلفة أقل من العمالة ورأس المال، إجمالاً، مما هو ضروري لإنتاجها. ولذلك، إذا أصبح إنتاج السلعة أرخص من استيرادها، بسبب رسوم الاستيراد، فسيتم إنفاق كمية إضافية من العمل ورأس المال، دون أي نتيجة إضافية. إن العمل عديم الفائدة، ويتم إنفاق رأس المال في دفع الناس مقابل عدم القيام بأي شيء بشكل شاق. إن جميع الرسوم الجمركية التي تعمل كتشجيع للإنتاج المحلي من المادة الخاضعة للضريبة هي بالتالي طريقة مسرفة بشكل واضح لجمع الإيرادات.

وينتمي هذا الطابع بدرجة خاصة إلى الرسوم الجمركية المفروضة على إنتاج الأرض، ما لم يتم تعويضها برسوم الإنتاج المحلي. إن مثل هذه الضرائب تجلب إلى الخزانة العامة أقل مما تأخذه من المستهلكين، مقارنة بأي ضرائب أخرى تخضع لها عادة

الأمم المتحضرة. إذا كان القمح المنتج في بلد ما عشرين مليون ربع، والاستهلاك واحد وعشرون مليونًا، ويستورد مليونًا سنويًا، وإذا فرضت على هذا مليون رسم يزيد السعر عشرة شلنات للربع، فإن السعر الذي يتم رفعه ليس سعر المليون فقط، بل سعر الواحد والعشرين مليونًا. إذا أخذنا الافتراض الأكثر تفضيلاً ولكنه غير محتمل على الإطلاق، وهو أن الاستيراد لم يتم فحصه على الإطلاق، ولم يتم توسيع الإنتاج المحلي، فإن الدولة تحصل على إيرادات قدرها نصف مليون فقط، في حين يتم فرض ضريبة على المستهلكين قدرها عشرة ملايين ونصف، ويتم احتساب العشرة ملايين مساهمة لمزارعي المنازل، الذين تجبرهم المنافسة على التنازل عن كل شيء لأصحاب العقارات. وبذلك يدفع المستهلك لأصحاب الأراضي ضريبة إضافية تعادل عشرين ضعف ما يدفعه للدولة. لنفترض الآن أن الضريبة تتحقق بالفعل من الاستيراد. لنفترض أن الاستيراد توقف تماما في السنوات العادية؛ إذ وجد أنه يمكن الحصول على مليون أرباع، عن طريق زراعة أكثر تفصيلاً، أو عن طريق تفتيت الأراضي الأدنى، بدفعة مقدمة أقل من عشرة شلنات عن السعر السابق، ولنقل، على سبيل المثال، خمسة شلنات للربع. ولا يحصل الدخل الآن على أي شيء، إلا من الواردات غير العادية التي قد تحدث في موسم الندرة. لكن المستهلكين يدفعون كل عام ضريبة قدرها خمسة شلنات على الواحد والعشرين مليونًا من الأرباع، أي ما يعادل 5.250.000 جنيه إسترليني. ويذهب مبلغ 250.000 جنيه إسترليني من هذا المبلغ لتعويض مزارعي المليون الأخير من الأرباع عن العمل ورأس المال المهدر تحت وطأة القانون. يذهب المبلغ المتبقي البالغ 5.000.000 جنيه إسترليني إلى إثراء الملاك كما كان من قبل.

هذا هو عمل ما يسمى تقنيًا بقوانين الذرة، عند وضعها لأول مرة؛ وتستمر هذه العمليات طالما كان لها أي تأثير على الإطلاق في رفع سعر الذرة. الفرق بين دولة لا توجد بها قوانين للذرة ودولة لديها قوانين للذرة منذ فترة طويلة لا يتمثل في أن الأخيرة لديها سعر أعلى أو إيجار أكبر، بل أن لديها نفس السعر ونفس الإيجار برأس

مال إجمالي أصغر وقيمة إيجارية أقل. عدد أقل من السكان. إن فرض قوانين الذرة يرفع الريع، لكنه يؤخر تقدم التراكم الذي لم يكن ليؤدي في فترة طويلة إلى رفع الريع بشكل كامل. إن إلغاء قوانين الذرة يميل إلى خفض الإيجارات، لكنه يحرر القوة التي، في حالة تقدمية لرأس المال والسكان، تستعيد بل وتزيد المبلغ السابق.

ما قلناه عن رسوم الاستيراد ينطبق بشكل عام أيضًا على الرسوم التمييزية التي تفضل الاستيراد من مكان واحد، أو بطريقة معينة، على عكس الآخرين؛ مثل الأفضلية الممنوحة لمنتجات مستعمرة، أو دولة أبرمت معها معاهدة تجارية؛ أو الرسوم الأعلى التي كانت تفرضها قوانين الملاحة لدينا في السابق على البضائع المستوردة بوسائل شحن أخرى غير الشحن البريطاني. وأيًا كان ما يمكن ادعاءه لصالح مثل هذه التمييزات، فعندما لا تكون لا قيمة لها، فإنها تكون مضيعة اقتصاديًا. إنها تحث على اللجوء إلى أسلوب أكثر تكلفة للحصول على سلعة ما بدلا من الحصول على سلعة أقل تكلفة، وبالتالي تتسبب في التضحية دون مقابل بجزء من العمل الذي يستخدمه البلد في تزويد نفسه بالسلع الأجنبية.

§ 6. التأثيرات الناجمة عن الرسوم الجمركية على الصادرات والواردات على التبادل الدولي.

هناك نقطة أخرى تتعلق بتطبيق الضرائب على السلع المنقولة من بلد إلى آخر، والتي تتطلب الانتباه: وهي التأثيرات التي تمارسها على التبادلات الدولية. إن كل ضريبة مفروضة على سلعة ما تؤدي إلى رفع سعرها، وبالتالي إلى تقليل الطلب عليها في السوق التي تباع فيها. ومن ثم فإن جميع الضرائب المفروضة على التجارة الدولية تميل إلى إحداث اضطراب وإعادة تعديل لما أطلقنا عليه معادلة الطلب الدولي.

وتنقسم الضرائب على التجارة الخارجية إلى نوعين: الضرائب على الواردات والضرائب على الصادرات. في الجانب الأول من الأمر، يبدو أن هاتين الضريبتين يدفعهما مستهلكو السلعة؛ وبالتالي فإن الضرائب على الصادرات تقع بالكامل على عاتق الأجانب، والضرائب على الواردات تقع بالكامل على عاتق المستهلك المحلي. لكن الحالة الحقيقية للقضية أكثر تعقيدا بكثير.

"من خلال فرض الضرائب على الصادرات، قد ننتج، في ظروف معينة، تقسيمًا لمزايا التجارة أكثر ملاءمة لنا. في بعض الحالات قد نسحب إلى خزائننا، على حساب الأجانب، ليس فقط الضريبة بأكملها، بل أكثر من الضريبة؛ وفي حالات أخرى يجب أن نحصل على الضريبة بالضبط؛ وفي حالات أخرى أقل من الضريبة. وفي هذه الحالة الأخيرة، نتحمل جزءًا من الضريبة على عاتقنا؛ ربما الكل، وربما أكثر من الكل، كما سنبين.»

بالعودة إلى الحالة الافتراضية المستخدمة حول التجارة بين إنجلترا والولايات المتحدة في الحديد والذرة، لنفترض أن الولايات المتحدة تفرض ضرائب على صادراتها من الذرة، حيث لا يفترض أن تكون الضريبة مرتفعة بما يكفي لحث إنجلترا على إنتاج الذرة لنفسها. يتم زيادة السعر الذي يمكن بيع الذرة به في إنجلترا عن طريق الضريبة. من المحتمل أن يؤدي هذا إلى تقليل الكمية المستهلكة. وقد يقلل ذلك كثيرًا لدرجة أنه، حتى مع زيادة السعر، لن تكون هناك حاجة إلى قيمة نقدية كبيرة كما كانت من قبل. أو قد لا يقلل ذلك على الإطلاق، أو قد لا يقلل منه إلا قليلاً، بحيث أنه نتيجة لارتفاع السعر، سيتم شراء قيمة نقدية أكبر من ذي قبل. في هذه الحالة الأخيرة، ستربح الولايات المتحدة، على حساب إنجلترا، ليس فقط مبلغ الرسوم بالكامل، بل أكثر من ذلك؛ لأنه مع زيادة القيمة المالية لصادراتها إلى إنجلترا، بينما تظل وارداتها كما هي، فإن الأموال سوف تتدفق إلى الولايات المتحدة من إنجلترا. سوف يرتفع سعر الذرة في الولايات المتحدة، وبالتالي في إنجلترا؛ لكن سعر

الحديد سينخفض في إنجلترا، وبالتالي في الولايات المتحدة. يجب أن نصدر كميات أقل من الذرة ونستورد المزيد من الحديد حتى يتم استعادة التوازن. وهكذا يبدو (وهو أمر لافت للنظر إلى حد ما للوهلة الأولى) أنه من خلال فرض الضرائب على صادراتها، فإن الولايات المتحدة، في بعض الظروف التي يمكن تصورها، لن تجني من عملائها الأجانب كامل مبلغ الضريبة فحسب، بل ستجعل وارداتها أرخص أيضًا. . سوف تحصل عليها بسعر أرخص بطريقتين، لأنها ستحصل عليها بمبلغ أقل من المال، وسيكون لديها المزيد من المال لشرائها. ومن ناحية أخرى، ستعاني إنجلترا بشكل مضاعف: إذ سيتعين عليها أن تدفع ثمن الذرة بسعر يزيد ليس فقط بسبب الرسوم الجمركية، بل أيضًا بسبب تدفق الأموال إلى الولايات المتحدة، في حين يحدث نفس التغيير في توزيع وسيلة التداول. سيترك لها أموالاً أقل لشرائها.[344]

ومع ذلك، هذه ليست سوى واحدة من ثلاث حالات محتملة. وإذا طلبت إنجلترا، بعد فرض الرسوم، كمية متناقصة من الذرة بحيث تصبح قيمتها الإجمالية هي نفسها تمامًا كما كانت من قبل، فلن يضطرب ميزان التجارة؛ سوف تحصل الولايات المتحدة على الواجب، وسوف تخسره إنجلترا، ولا شيء أكثر من ذلك. وإذا تسبب فرض الرسوم، مرة أخرى، في حدوث مثل هذا الانخفاض في الطلب بحيث أصبحت إنجلترا تطلب قيمة مالية أقل من ذي قبل، فإن صادراتنا لن تدفع ثمن وارداتنا بعد الآن؛ يجب أن تمر الأموال من الولايات المتحدة إلى إنجلترا؛ وسوف تزداد حصة إنجلترا من ميزة التجارة. ومن خلال التغيير في توزيع الأموال، ستنخفض الذرة في الولايات المتحدة، وبالتالي ستنخفض بالطبع في إنجلترا. وبالتالي فإن إنجلترا لن تدفع كامل الضريبة. وللسبب نفسه، سيرتفع الحديد في إنجلترا، وبالتالي في الولايات المتحدة. وعندما يؤدي هذا التغير في الأسعار إلى تعديل الطلب بحيث يدفع كل من الذرة والحديد ثمن الآخر مرة أخرى، تكون النتيجة أن إنجلترا لم تدفع سوى جزء من الضريبة، أما باقي ما ورد إلى خزانتنا فقد جاء بشكل غير مباشر. من جيوب مستهلكينا للحديد، الذين يدفعون سعرًا أعلى لتلك السلعة المستوردة نتيجة للضريبة

المفروضة على صادراتنا، بينما في الوقت نفسه، نتيجة لتدفق الأموال وانخفاض الأسعار، دخل نقدي أصغر لدفع ثمن الحديد بهذا السعر المتقدم.

ليس من الافتراض المستحيل أننا من خلال فرض الضرائب على صادراتنا قد لا نكسب شيئًا من الأجنبي فحسب، حيث يتم دفع الضريبة من جيوبنا الخاصة، بل قد نجبر شعبنا على دفع ضريبة ثانية للأجنبي. لنفترض، كما كان الحال من قبل، أن طلب إنجلترا على الذرة انخفض كثيرًا بسبب فرض الرسوم بحيث تطلب قيمة نقدية أقل من ذي قبل، لكن الوضع يختلف تمامًا مع الحديد في الولايات المتحدة، حيث أنه عندما يرتفع السعر إما أن الطلب لا ينخفض على الإطلاق، أو أنه ينخفض بدرجة كبيرة بحيث تصبح قيمة النقود المطلوبة أكبر من ذي قبل. الأثر الأول لفرض الرسوم هو، كما كان من قبل، أن الذرة المصدرة لن تدفع ثمن الحديد المستورد.

وبالتالي فإن الأموال سوف تتدفق من الولايات المتحدة إلى إنجلترا. أحد التأثيرات هو رفع سعر الحديد في إنجلترا، وبالتالي في الولايات المتحدة. لكن هذا، على افتراض، بدلاً من إيقاف تدفق الأموال، يزيدها فقط؛ لأنه كلما ارتفع السعر، زادت القيمة النقدية للحديد المستهلك. ولذلك لا يمكن استعادة التوازن إلا من خلال التأثير الآخر الذي يحدث في الوقت نفسه، وهو سقوط الذرة في السوق الأمريكية وبالتالي في السوق الإنجليزية. وحتى عندما ينخفض سعر الذرة إلى درجة أن سعرها مع الرسوم لا يتجاوز سعرها في البداية بدون الرسوم، فليس من الضروري أن يتوقف الانخفاض؛ فإن نفس مقدار التصدير كما كان من قبل لن يكفي الآن لدفع القيمة النقدية المتزايدة للواردات؛ وعلى الرغم من أن المستهلكين الإنجليز لم يحصلوا الآن على الذرة بالسعر القديم فحسب، بل زادوا بالمثل دخولهم النقدية، فليس من المؤكد أنهم سيميلون إلى استخدام الزيادة في دخولهم في زيادة مشترياتهم من الذرة. لذلك، ربما يجب أن ينخفض سعر الذرة، لاستعادة التوازن، أكثر من إجمالي مبلغ الرسوم؛ وقد تتمكن إنجلترا من استيراد الذرة بسعر أقل عندما تخضع للضريبة عما كانت

عليه عندما لا تكون خاضعة للضريبة؛ وسوف تحصل على هذا المكسب على حساب مستهلكي الحديد الأمريكيين، الذين، بالإضافة إلى ذلك، سيكونون الدافعين الحقيقيين لكل ما يحصلون عليه في الجمارك الخاصة بهم تحت اسم الرسوم على تصدير الذرة.

ومع ذلك، بشكل عام، ليس هناك شك في أن الدولة التي تفرض مثل هذه الضرائب ستنجح في جعل الدول الأجنبية تساهم بشيء ما في إيراداتها؛ ولكن، ما لم تكن المادة الخاضعة للضريبة من المواد التي يكون طلبهم عليها ملحًا للغاية، فإنهم نادرًا ما يدفعون كامل المبلغ الذي تجلبه الضريبة.[345]

ويمكن بعد ذلك صياغة نتيجة هذا التحقيق بشكل عام على النحو التالي: الدولة التي لديها أقوى طلب على سلع البلدان الأخرى مقارنة بطلب البلدان الأخرى على سلعها الخاصة ستدفع عبء رسوم التصدير.

حتى الآن من الرسوم الجمركية على الصادرات. ننتقل الآن إلى الحالة الأكثر اعتيادية المتمثلة في الرسوم الجمركية على الواردات: "كان لدينا مثال على ضريبة مفروضة على الصادرات، أي على الأجانب، والتي تقع جزئياً على عاتقنا نحن. لذلك، لن نتفاجأ إذا وجدنا ضريبة على الواردات، أي علينا، تقع جزئيًا على عاتق الأجانب.

«بدلاً من فرض الضرائب على الذرة التي نصدرها، لنفترض أننا نفرض ضريبة على الحديد الذي نستورده. إن الواجب الذي نفترضه الآن يجب ألا يكون ما نسميه واجب الحماية، أي واجبًا مرتفعًا بما يكفي لحثنا على إنتاج المادة في المنزل. وإذا كان لها هذا التأثير، فإنها ستدمر تمامًا تجارة الذرة والحديد، وسيفقد كلا البلدين كل الميزة التي اكتسباها سابقًا من خلال تبادل تلك السلع مع بعضهما البعض. نحن نفترض أن الرسوم قد تقلل من استهلاك المادة، لكنها لن تمنعنا من الاستمرار في استيراد ما نستهلكه من حديد، كما كان من قبل.

"إن التوازن التجاري سوف يضطرب إذا أدى فرض الضريبة إلى تقليص كمية الحديد المستهلكة، ولو بأقل قدر ممكن. لأنه بما أن الضريبة تُفرض في الجمارك الخاصة بنا، فإن المصدر الإنجليزي لا يحصل إلا على نفس السعر الذي كان عليه من قبل، على الرغم من أن المستهلك الأمريكي يدفع سعرًا أعلى. ولذلك، إذا كان هناك أي انخفاض في الكمية المشتراة، على الرغم من أنه قد يتم بالفعل ذكر مبلغ أكبر من المال في المقالة، فإنه سيكون من الواجب دفع مبلغ أصغر من الولايات المتحدة إلى إنجلترا: وهذا المبلغ لن يكون معادلاً لـ المبلغ المستحق من إنجلترا إلى الولايات المتحدة مقابل الذرة، لذلك يجب دفع الباقي نقدًا. ستنخفض الأسعار في إنجلترا وترتفع في الولايات المتحدة؛ سوف ينخفض الحديد في السوق الإنجليزية؛ سوف ترتفع الذرة في أمريكا. سيدفع الإنجليز سعرًا أعلى للذرة، [ص 579] وسيكون لديهم دخل مالي أقل لشرائها؛ بينما سيحصل الأميركيون على الحديد بسعر أرخص، أي أن سعره سيتجاوز ما كان عليه سابقاً بأقل من مقدار الرسم، في حين ستزداد وسائل شرائهم بزيادة دخولهم النقدية.

"إذا لم يؤدي فرض الضريبة إلى تقليل الطلب، فإنه سيترك التجارة تماما كما كانت من قبل. يجب علينا أن نستورد الكثير ونصدر الكثير؛ سيتم دفع الضريبة بأكملها من جيوبنا الخاصة.

«لكن فرض ضريبة على سلعة ما يؤدي دائمًا تقريبًا إلى تقليل الطلب عليها بشكل أو بآخر؛ ولا يمكنها أبدًا، أو نادرًا، زيادة الطلب. لذلك، يمكن القول كمبدأ أن الضريبة على السلع المستوردة، عندما تكون في الواقع بمثابة ضريبة، وليس كحظر كلي أو جزئي، تقع دائمًا جزئيًا على عاتق الأجانب الذين يستهلكون بضائعنا؛ وأن هذا هو الأسلوب الذي يمكن من خلاله لأمة أن تستولي لنفسها، على حساب الأجانب، على حصة أكبر مما كانت ستحصل عليه لولا ذلك من الزيادة في الإنتاجية العامة للعمل ورأس المال في العالم، والتي تنتج عن تبادل السلع بين الأمم."

ولذلك، فإن هؤلاء على حق الذين يؤكدون أن الأجانب يدفعون جزءًا من الضرائب على الواردات؛ ولكنهم يخطئون عندما يقولون أنه من المنتج الأجنبي. ليس على الشخص الذي نشتري منه، بل على كل من يشتري منا، أن جزءًا من رسومنا الجمركية يسقط تلقائيًا. إن المستهلك الأجنبي لسلعنا المصدرة هو الذي يضطر إلى دفع سعر أعلى مقابلها لأننا نحتفظ برسوم الإيرادات على البضائع الأجنبية.

هناك حالتان فقط يمكن أن تقع فيهما الرسوم الجمركية على السلع بأي درجة أو بأي شكل من الأشكال على عاتق المنتج. إحداهما، عندما تكون السلعة احتكارًا صارمًا، وبسعر ندرة. والسعر في هذه الحالة لا يكون محددًا إلا برغبات المشتري – فالمبلغ الذي يتم الحصول عليه من العرض المقيد هو الحد الأقصى الذي يوافق المشترون على إعطائه بدلاً من الاستغناء عنه – فإذا اعترضت الخزانة جزءًا من هذا، يمكن أن يكون السعر ولا يجوز رفعها بعد ذلك للتعويض عن الضريبة، [ص 580] ويجب سدادها من أرباح الاحتكار. الضريبة على النبيذ النادر وباهظ الثمن ستقع بالكامل على المزارعين، أو بالأحرى، على أصحاب الكروم. أما الحالة الثانية، التي يتحمل فيها المنتج أحيانًا جزءًا من الضريبة، فهي أكثر أهمية: حالة الرسوم المفروضة على إنتاج الأرض أو المناجم. وقد تكون هذه المبالغ مرتفعة إلى الحد الذي يؤدي إلى تقليص الطلب على المنتجات ماديًا، وإجبارهم على التخلي عن بعض الصفات الرديئة للأراضي أو المناجم. وبافتراض أن هذا هو التأثير، فإن المستهلكين، سواء في البلد نفسه أو في أولئك الذين يتعاملون معه، سيحصلون على المنتج بتكلفة أقل؛ وجزء فقط، وليس كله، من الرسوم يقع على عاتق المشتري، الذي سيتم تعويضه بشكل رئيسي على حساب ملاك الأراضي أو أصحاب المناجم في البلد المنتج.

يمكن إذن تقسيم رسوم الاستيراد "إلى فئتين: (1) تلك التي لها تأثير تشجيع فرع معين من الصناعة المحلية [رسوم الحماية]، (2) وتلك التي ليس لها [رسوم

إيرادات]. فالأولى ضارة تمامًا، سواء للدولة التي تفرضها أو لأولئك الذين تتاجر معهم. فهي تمنع توفير العمالة ورأس المال، الذي، إذا سمح بذلك، سيتم تقسيمه بنسبة أو بأخرى بين البلد المستورد والبلدان التي تشتري ما يفعله ذلك البلد أو قد يصدره.

"الصنف الآخر من الواجبات هي تلك التي لا تشجع طريقة واحدة لشراء سلعة على حساب أخرى، ولكنها تسمح بحدوث التبادل تماما كما لو لم يكن الواجب موجودا، وتنتج توفير العمل الذي يشكل الدافع. إلى الدولية كما هو الحال مع جميع التجارة الأخرى. ومن هذا النوع الرسوم المفروضة على استيراد أي سلعة لا يمكن بأي حال من الأحوال إنتاجها في الداخل، والرسوم ليست عالية بما يكفي لموازنة فرق التكلفة بين إنتاج السلعة في الداخل واستيرادها. من الأموال التي يتم إدخالها إلى خزانة أي بلد عن طريق الضرائب من هذا الوصف الأخير، يدفع شعب ذلك البلد جزءًا فقط؛ والباقي من قبل المستهلكين الأجانب لبضائعهم.

ومع ذلك فإن هذا النوع الأخير من الضرائب غير مؤهل من حيث المبدأ مثل الأول، وإن لم يكن على نفس الأساس على وجه التحديد. لا يمكن لواجب الحماية أن يكون أبدًا سببًا لتحقيق مكاسب، بل دائمًا وبالضرورة خسارة للدولة التي تفرضه، بقدر ما يكون فعالًا حتى نهايته. وعلى العكس من ذلك، فإن الرسوم غير الحمائية ستكون في معظم الحالات مصدر ربح للدولة التي تفرضها، بقدر ما يعتبر إلقاء جزء من ثقل ضرائبها على أشخاص آخرين مكسبًا؛ ولكنها ستكون وسيلة نادرًا ما يكون من المستحسن اعتمادها، حيث يمكن مواجهتها بسهولة من خلال إجراء مماثل تمامًا على الجانب الآخر.

"إذا سعت الولايات المتحدة، في الحالة المفترضة بالفعل، إلى الحصول لنفسها على أكثر من نصيبها الطبيعي من ميزة التجارة مع إنجلترا، عن طريق فرض رسوم على الحديد، فلن يكون على إنجلترا إلا أن تفرض رسومًا على الذرة تكفي ل قلل الطلب على تلك المادة تقريبًا بقدر ما تضاءل الطلب على الحديد في الولايات المتحدة بسبب

الضريبة. وحينئذ ستعود الأمور كما كانت من قبل، وستدفع كل دولة الضريبة الخاصة بها – ما لم يتجاوز مجموع الرسوم مجمل مزايا التجارة، ففي هذه الحالة ستتوقف التجارة ومزاياها تمامًا.

"فلا فائدة إذن من فرض رسوم من هذا النوع بهدف الاستفادة منها بالطريقة التي سبقت الإشارة إليها. ولكن عندما يكون أي جزء من الإيرادات مستمداً من الضرائب المفروضة على السلع الأساسية، فإن هذه الضرائب قد تكون في كثير من الأحيان غير مقبولة بقدر ما هي بقية الأمور. ومن الواضح أيضًا أن اعتبارات المعاملة بالمثل، التي تكون غير ضرورية على الإطلاق عندما تكون المسألة قيد المناقشة هي واجب حماية، تكون ذات أهمية مادية عندما تتم مناقشة إلغاء الواجبات ذات هذا الوصف الآخر. لا يمكن أن نتوقع من أي دولة أن تتخلى عن سلطة فرض الضرائب على الأجانب ما لم يمارس الأجانب في المقابل نفس التسامح تجاه أنفسهم. إن الطريقة الوحيدة التي يمكن لبلد ما أن ينقذ بها نفسه من الخسارة بسبب رسوم الإيرادات التي تفرضها البلدان الأخرى على سلعه هي فرض رسوم إيرادات مقابلة على إيراداتها. فقط عليها أن تحرص على ألا تكون هذه الرسوم عالية بحيث تتجاوز كل ما تبقى من ميزة التجارة، وأن تضع حدًا للاستيراد تمامًا، مما يؤدي إلى إنتاج السلعة في الداخل أو استيرادها من البلاد. سوق أخرى وأعز."

يُقصد بـ "المعاملة بالمثل" أنه عندما تقبل دولة ما بضائع معفاة من الرسوم الجمركية من دولة ثانية، فإن هذا البلد الأخير سيسمح أيضًا بسلع الدولة الأولى معفاة من الرسوم الجمركية؛ أو، كما هو الحال في كثير من الأحيان، إذا لم تكن معفاة من الرسوم الجمركية، بسعر أقل من المعدل المعتاد. حتى السنوات القليلة الماضية، كانت لدينا معاهدة للمعاملة بالمثل مع كندا، لكنها لم تدخل حيز التنفيذ الآن؛ ويجري الآن النظر في الترتيبات اللازمة لتوثيق العلاقات التجارية مع المكسيك.

الفصل الرابع. مقارنة بين الضرائب المباشرة وغير المباشرة.

1. الحجج المؤيدة والمعارضة للضرائب المباشرة.

هل الضرائب المباشرة أو غير المباشرة هي الأكثر مؤهلة؟ الرجل لا يكره الدفع بقدر ما يكره فعل الدفع. يكره رؤية وجه العشار والخضوع لطلبه القطعي. وربما يكون المال الذي يطلب منه دفعه مباشرة من جيبه هو الضريبة الوحيدة التي هو متأكد تمامًا من أنه يدفعها على الإطلاق. إن فرض ضريبة قدرها شلنين لكل رطل على الشاي، أو ثلاثة شلنات لكل زجاجة على النبيذ، يؤدي إلى رفع سعر كل رطل من الشاي وزجاجة من النبيذ يستهلكها، بهذا المقدار أو أكثر، لا يمكن في الواقع أن يكون صحيحًا. رفض؛ إنها الحقيقة، والمقصود أن تكون كذلك، وهو نفسه، في بعض الأحيان، يدرك ذلك تمامًا؛ لكنها بالكاد تترك أي تأثير على مشاعره وارتباطاته العملية، مما يعمل على توضيح التمييز بين ما يُعرف أنه حقيقي وما يشعر به على أنه كذلك. إن عدم شعبية الضرائب المباشرة، على النقيض من الطريقة السهلة التي يوافق بها الجمهور على السماح لأنفسهم بالتلاعب في أسعار السلع، قد ولّد لدى العديد من أصدقاء التحسين طريقة تفكير معاكسة مباشرة لما سبق. وهم يؤكدون أن السبب ذاته الذي يجعل الضرائب المباشرة غير مقبولة يجعلها مفضلة. وبموجبه يعرف كل فرد المبلغ الذي يدفعه حقًا؛ وإذا صوت لصالح الحرب، أو أي ترف وطني باهظ الثمن، فإنه يفعل ذلك وأعينه مفتوحة على ما سيكلفه ذلك. لو كانت جميع الضرائب مباشرة، لكان من الممكن إدراك الضرائب بشكل أكبر مما هي عليه الآن، ولكان هناك ضمان للاقتصاد في الإنفاق العام، وهو ما لا يوجد الآن.

ورغم أن هذه الحجة لا تخلو من القوة، فمن المرجح أن يتضاءل وزنها باستمرار. أصبح التأثير الحقيقي للضرائب غير المباشرة مفهومًا بشكل عام ومعترف به بشكل

أكبر كل يوم. إن مجرد التمييز بين دفع المال مباشرة إلى جابي الضرائب والمساهمة بنفس المبلغ من خلال تدخل تاجر الشاي أو تاجر النبيذ لم يعد يشكل الفارق الكامل بين الكراهية أو المعارضة والإذعان السلبي.

إذا تم جمع إيراداتنا الحالية [400.000.000 دولار في عام 1883] من خلال الضرائب المباشرة، فمن المؤكد أنه سينشأ استياء شديد من الاضطرار إلى دفع هذا المبلغ الكبير؛ ولكن في حين أن عقول الناس لا تسترشد بالعقل إلا قليلاً، كما يوحي هذا التغيير في المشاعر من قضية لا صلة لها بالموضوع، فإن هذا النفور الكبير من الضرائب قد لا يكون خيراً مطلقاً. من بين [400.000.000 دولار] المعنية، تم التعهد بحوالي [60.000.000 دولار]، بموجب الالتزامات الأكثر إلزامًا، لأولئك الذين اقترضت الدولة ممتلكاتهم وأنفقتها؛ وبينما يظل هذا الدين غير قابل للسداد، فإن نفاد الصبر المتزايد للغاية بشأن فرض الضرائب سوف ينطوي على خطر لا يستهان به يتمثل في خيانة الإيمان. في الواقع، فإن ذلك الجزء من الإنفاق العام المخصص لصيانة المؤسسات المدنية والعسكرية [206.000.000 دولار] (أي كل شيء باستثناء فوائد الدين الوطني)، يوفر، في كثير من تفاصيله، مجالًا واسعًا للتخفيض. إذا تمت إضافة كبيرة إلى النفور العام من الضرائب، كما قد يكون نتيجة لقصرها على الشكل المباشر، فإن الطبقات التي تستفيد من سوء استخدام المال العام ربما تنجح في إنقاذ ما تستفيد منه، على حساب من ذلك الذي لن يكون مفيدا إلا للعامة.

ومع ذلك، هناك مناشدات متكررة لدعم الضرائب غير المباشرة، والتي يجب رفضها تماما لأنها ترتكز على مغالطة. كثيرا ما يقال لنا إن الضرائب على السلع أقل عبئا من الضرائب الأخرى، لأن المساهم يمكنه الهروب منها بالتوقف عن استخدام السلعة الخاضعة للضريبة. ومن المؤكد أنه يستطيع، إذا كان هذا هو هدفه، أن يحرم الحكومة من الأموال؛ لكنه يفعل ذلك عن طريق التضحية بصكوك الغفران الخاصة به، والتي (إذا اختار الخضوع لها) ستعوضه بنفس القدر عن نفس المبلغ المأخوذ منه عن

طريق الضرائب المباشرة. لنفترض أن الضريبة المفروضة على النبيذ تكفي لإضافة [25 دولارًا] إلى سعر كمية النبيذ التي يستهلكها في السنة. ليس عليه (كما قيل لنا) إلا أن يقلل من استهلاكه للنبيذ بمقدار [25 دولارًا]، ويهرب من العبء. صحيح، ولكن إذا تم أخذ [25 دولارًا] منه عن طريق ضريبة الدخل، بدلاً من وضعها على النبيذ، فيمكنه، عن طريق إنفاق [25 دولارًا] أقل في النبيذ، توفير مبلغ الضريبة بالتساوي، بحيث يتمكن الفرق بين الحالتين وهمي حقا. فإذا أخذت الحكومة من المشترك [25 دولاراً] سنوياً، بطريقة أو بأخرى، فيجب تقليص هذا المبلغ بالضبط من استهلاكه ليتركه في حالة جيدة كما كان من قبل؛ وفي كلتا الحالتين يُفرض عليه نفس القدر من التضحية، لا أكثر ولا أقل.

ومن ناحية أخرى، فمن المفيد في جانب الضرائب غير المباشرة أن يتم أخذ ما تفرضه من المساهم في الوقت والطريقة التي من المرجح أن تكون مناسبة له. يتم دفعه في الوقت الذي يتعين عليه سداده بأي حال من الأحوال؛ ولذلك لا تسبب أي متاعب إضافية، ولا (ما لم تكن الضريبة على الضروريات) أي إزعاج إلا ما لا ينفصل عن دفع المبلغ. ويمكنه أيضًا، باستثناء حالة المواد شديدة التلف، أن يختار وقتًا خاصًا به لوضع مخزون من السلعة، وبالتالي لدفع الضريبة. في الواقع، يتعرض المنتج أو التاجر الذي يفرض هذه الضرائب أحيانًا للإزعاج؛ ولكن في حالة البضائع المستوردة، يتم تقليل هذا الإزعاج إلى الحد الأدنى من خلال ما يسمى بنظام التخزين، والذي بموجبه، بدلاً من دفع الرسوم في وقت الاستيراد، يُطلب منه فقط القيام بذلك عندما يقوم بإخراج البضائع. سلعة للاستهلاك، وهو ما نادرًا ما يتم القيام به إلا بعد أن يجد مشتريًا فعليًا، أو يكون لديه احتمال العثور عليه على الفور.

ومع ذلك، فإن أقوى الاعتراض على جمع كل أو الجزء الأكبر من الإيرادات الكبيرة عن طريق الضرائب المباشرة هو استحالة تقييمها بشكل عادل دون تعاون ضميري من جانب المساهمين، وهو أمر لا نأمله [ص 586] في الحالة المتدنية الحالية

للأخلاق العامة. وفي حالة ضريبة الدخل، فقد رأينا بالفعل أنه ما لم يكن من الممكن عملياً إعفاء المدخرات تماماً من الضريبة، فإنه لا يمكن توزيع العبء بأي نهج مقبول لتحقيق العدالة على أولئك الذين يستمد دخلهم من الأعمال التجارية أو المهن. ; وهذا في الواقع يعترف به معظم المدافعين عن الضرائب المباشرة، الذين، على ما أخشى، يتغلبون عمومًا على الصعوبة من خلال ترك تلك الطبقات غير خاضعة للضريبة، وقصر ضريبة الدخل المتوقعة عليهم على "الممتلكات المحققة"، وهو الشكل الذي اتخذته بالتأكيد ميزة كونها شكلاً سهلاً جدًا من أشكال النهب. ولكن قيل ما يكفي في إدانة هذه الوسيلة. ومع ذلك، فقد رأينا أن الضريبة المنزلية هي شكل من أشكال الضرائب المباشرة التي لا تخضع لنفس الاعتراضات التي تخضع لها ضريبة الدخل، بل إنها في الواقع تخضع لاعتراضات قليلة من أي نوع مثل أي من ضرائبنا غير المباشرة. ولكن سيكون من المستحيل جمع الجزء الأكبر من الإيرادات، عن طريق ضريبة المنازل وحدها، دون التسبب في اكتظاظ غير مقبول للغاية للسكان، من خلال الدافع القوي الذي سيتعين على جميع الأشخاص تجنب الضريبة عن طريق تقييد إقامتهم في منازلهم. .

ويمكن، كما رأينا، الحصول على قدر معين من الدخل دون ظلم عن طريق ضريبة خاصة على الإيجار. إلى جانب (1) ضريبة الأرض،[346]و (2) ما يعادل الإيرادات المتأتية من رسوم الدمغة على نقل ملكية الأراضي، وقد أزعم أنه قد يتم فرض بعض الضرائب الإضافية في فترة ما في المستقبل، (3) لتمكين الدولة من المشاركة في الزيادة التدريجية في دخل الملاك لأسباب طبيعية. (4) كما رأينا أيضًا، يجب أن تخضع التركات والميراث لضرائب كافية لتحقيق إيرادات كبيرة. مع هذه الضرائب، و(5) ضريبة منزلية بقيمة مناسبة، أعتقد أننا يجب أن نصل إلى الحدود الحكيمة للضرائب المباشرة. أما باقي الإيرادات فيجب توفيرها من خلال الضرائب على الاستهلاك، والسؤال هو، أي هذه هي الأقل اعتراضًا.

2. ما هي أشكال الضرائب غير المباشرة الأكثر أهلية؟

هناك بعض أشكال الضرائب غير المباشرة التي يجب استبعادها بشكل قاطع. (1.) لا ينبغي أن تعمل الضرائب على السلع، لأغراض الإيرادات، كرسوم حماية، بل يجب فرضها بشكل غير متحيز على كل طريقة يمكن من خلالها الحصول على السلع، سواء تم إنتاجها في البلد نفسه، أو استيرادها. (2.) يجب أيضًا استثناء جميع الضرائب المفروضة على ضروريات الحياة، أو على المواد أو الأدوات المستخدمة في إنتاج تلك الضروريات. إن مثل هذه الضرائب من شأنها دائمًا أن تتعدى على ما ينبغي تركه دون ضرائب، أي الدخل الذي لا يكاد يكفي لحياة صحية؛ وعلى الافتراض الأفضل، وهو أن الأجور ترتفع لتعويض العمال عن الضريبة، فإنها تعمل كضريبة خاصة على الأرباح، وهي في الوقت نفسه غير عادلة وتضر بالثروة الوطنية.[347] وما تبقى هو الضرائب على الكماليات. وهذه لها بعض الخصائص التي توصي بها بشدة. في المقام الأول، لا يمكنهم أبدًا، بأي حال من الأحوال، أن يمسوا أولئك الذين يُنفق دخلهم بالكامل على الضروريات؛ في حين أنها تصل إلى أولئك الذين ينفقون ما هو مطلوب من الضروريات على الانغماس. وفي المقام التالي، فإنها تعمل في بعض الحالات كنوع مفيد، والمفيد الوحيد، من قانون النفقات. إن قسماً كبيراً من نفقات الطبقات العليا والمتوسطة في معظم البلدان لا يتم من أجل المتعة التي توفرها الأشياء التي ينفق عليها المال، بل من باب الرأي، وفكرة توقع نفقات معينة من لهم، كملحق للمحطة؛ ولا يسعني إلا أن أعتقد أن هذا النوع من الإنفاق هو موضوع مرغوب فيه للغاية للضرائب. عندما يتم شراء شيء ما، ليس لاستخدامه ولكن لارتفاع تكلفته، فإن الرخص ليس توصية.

3. القواعد العملية للضرائب غير المباشرة.

ومن أجل تقليل المضايقات قدر الإمكان وزيادة المزايا المرتبطة بالضرائب على السلع، فيما يلي القواعد العملية التي تقترح نفسها: 1. جمع أكبر قدر ممكن من الإيرادات من فئات الكماليات تلك. التي ترتبط أكثر بالغرور، وأقلها بالمتعة الإيجابية؛ مثل الصفات الأكثر تكلفة لجميع أنواع المعدات الشخصية والزخرفة. ولكن فيما يتعلق بالخيول والعربات، حيث أن هناك العديد من الأشخاص الذين لا يعتبرون، من حيث الصحة أو البنية، من الكماليات بقدر ما هي من الضروريات، فإن الضريبة التي يدفعها أولئك الذين لا يملكون سوى حصان ركوب واحد، أو عربة واحدة فقط، لا سيما الخيول والعربات أما الأوصاف الأرخص، فيجب أن تكون منخفضة؛ في حين أن الضرائب يجب أن ترتفع بسرعة كبيرة مع عدد الخيول والعربات، ومع تكلفتها. 2. كلما أمكن، المطالبة بالضريبة، ليس من المنتج، بل من المستهلك مباشرة، لأنها عندما تفرض على المنتج، فإنها ترفع السعر دائما أكثر، وفي كثير من الأحيان أكثر بكثير، من مجرد مبلغ الضريبة. . 3. ولكن بما أن الضرائب غير المباشرة الوحيدة التي تدر دخلا كبيرا هي تلك التي تقع على مواد الاستهلاك الشامل أو العام جدا، فإنه من الضروري بالتالي فرض بعض الضرائب على الكماليات الحقيقية، أي على الأشياء التي توفر المتعة في حد ذاتها.

وإذا تم تقييم هذه الضرائب على هذا الحساب وليس على أساس تكلفتها، فيجب، إن أمكن، تعديلها بحيث تقع بنفس الوزن النسبي على الدخول الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. وهذا ليس بالأمر السهل؛ لأن الأشياء التي تخضع للضرائب الأكثر إنتاجية يستهلكها بشكل أكبر أفراد المجتمع الأكثر فقرًا مقارنة بالأغنياء. ولا يمكن فرض ضرائب على الشاي والقهوة والسكر والتبغ والمشروبات المخمرة إلى الحد الذي يجعل الفقراء لا يتحملون أكثر من نصيبهم المستحق من العبء. ويمكن القيام بشيء ما عن طريق جعل الرسوم المفروضة على الصفات المتفوقة، التي

يستخدمها المستهلكون الأكثر ثراء، أعلى بكثير بما يتناسب مع القيمة؛ ولكن في بعض الحالات، فإن صعوبة تعديل الواجب على الإطلاق مع القيمة، [ص 589] لمنع التهرب، يقال، بحقيقة لا أعرفها، إنها لا يمكن التغلب عليها؛ بحيث يُعتقد أنه من الضروري فرض نفس الرسوم الثابتة على جميع الصفات على حد سواء. 4. بقدر ما يتفق مع القواعد السابقة، ينبغي أن تركز الضرائب على عدد قليل من المواد بدلا من توزيعها على الكثير، وذلك حتى تكون نفقات التحصيل أقل، وحتى يتم التدخل في أقل عدد ممكن من الوظائف بشكل مرهق ومزعج. مع. 5. من بين كماليات الاستهلاك العام، يجب أن ترتبط الضرائب بالمنشطات، لأنها، على الرغم من أنها في حد ذاتها تساهل مشروع مثل أي شيء آخر، أكثر عرضة من معظم غيرها للاستخدام الزائد، بحيث يكون التحقق من الاستهلاك، بطبيعة الحال، الناشئة عن الضرائب، على العموم، تنطبق عليها بشكل أفضل من تطبيقها على الأشياء الأخرى. 6. بقدر ما تسمح به الاعتبارات الأخرى، يجب أن تقتصر الضرائب على السلع المستوردة،نظرًا لأنه يمكن فرض ضرائب عليها بدرجة أقل من التدخل المزعج، وبتأثيرات سيئة عرضية أقل، مقارنة بفرض ضريبة على الحقل أو على ورشة العمل. إن الرسوم الجمركية، مع وجود سائر العوامل الأخرى، أقل اعتراضًا بكثير من ضريبة الإنتاج غير المباشرة: لكن يجب فرضها فقط على الأشياء التي لا يمكن إنتاجها، أو على الأقل لن يتم إنتاجها، في البلد نفسه؛ وإلا فلا بد من حظر إنتاجهم هناك (كما هو الحال في إنجلترا مع التبغ)، أو إخضاعهم لرسوم إنتاج بقيمة مساوية. 7. لا ينبغي إبقاء أي ضريبة مرتفعة إلى الحد الذي يشكل دافعًا للتهرب منها، ويكون الدافع أقوى من أن يمكن مواجهته بوسائل المنع العادية؛ وعلى وجه الخصوص، لا ينبغي فرض ضرائب عالية على أي سلعة بحيث تؤدي إلى ظهور طبقة من الشخصيات الخارجة عن القانون - المهربين، وعمال التقطير غير المشروعين، وما شابه ذلك.

وتجربة الولايات المتحدة مليئة بالدروس في هذا الاتجاه. فأثناء الحرب فرضنا ضريبة على الإيرادات الداخلية على المشروبات الروحية المقطرة بكميات ضخمة إلى حد أنها

لم تنتج عائدات أقل مما كانت لتنتجه ضريبة أصغر فحسب، بل إنها خلقت أيضاً عمليات احتيال هائلة، وفساداً عاماً، وأدوات لا حصر لها للهروب من الدفع. ويبين الجدول التالي كيف انخفض الإنتاج، كما تشير إليه الضريبة، عندما كانت الضريبة مفرطة. لقد أجبرت المقطرات على التهرب. لقد وجد من خلال التجارب المختلفة أنه بمعدل أقل تزداد الإيرادات إلى حد كبير.

مبلغ الضريبة.	الإنتاج المبين بالضريبة (جالون).	ربح.	سنة.
يوليو 1862، 20 ج. لكل جالون.	16,000,000	3,200,000 دولار	1862-1863
يناير 1865: 2 دولار للجالون الواحد.	7,000,000	14,200,000	1867-1868
يوليو 1868، 50 ج. لكل جالون.	16,000,000	34,200,000	1868-1869
	18,000,000	39,200,000	1869-1870

إن المبلغ الفعلي الذي تصل إليه الضرائب أقل بكثير من المبلغ المعروف أنه يستخدم بالفعل من عشرة إلى خمسة عشر مليون جالون، أو ما يقرب من نصف المنتج. يمكن الحكم على انفتاح عمليات الاحتيال من خلال حقيقة أن المشروبات الروحية "تم بيعها علنًا في السوق، بل وحتى تحديد أسعارها الحالية، بسعر يقل

بمقدار خمسة إلى خمسة عشر سنتًا للغالون الواحد عن معدل الضريبة ومتوسط تكلفة التصنيع". ".[348]

ما هي الطريقة التي يمكن بها فرض الضرائب على أفضل السلع الصناعية، التي يستهلكها الأغنياء،؟ يجب أن أترك القرار لأولئك الذين لديهم المعرفة العملية المطلوبة. وتكمن الصعوبة في تنفيذه دون درجة غير مقبولة من التدخل في الإنتاج. في البلدان التي، مثل الولايات المتحدة، تستورد الجزء الرئيسي من المصنوعات الدقيقة التي تستهلكها، لا توجد صعوبة كبيرة في هذا الأمر؛ وحتى عندما لا يتم استيراد أي شيء سوى المواد الخام، فقد يتم فرض ضريبة على ذلك، وخاصة صفاتها التي تستخدم حصريًا في الأقمشة التي تستخدمها الطبقة الأكثر ثراءً من المستهلكين. ومن ثم، فإن فرض رسوم جمركية عالية على الحرير الخام في إنجلترا سيكون متسقًا مع المبدأ؛ وربما يكون من الممكن عمليًا فرض ضرائب على أفضل أنواع خيوط القطن أو الكتان، سواء كانت مغزولة في البلد نفسه أو مستوردة.

§ 4. أنظمة الضرائب في الولايات المتحدة والدول الأخرى.

سيتم الآن سداد الدراسة بشكل جيد لفحص الرسم البيانيرقم الحادي والعشرون، وهو ما يوضح الطريقة التي قامت بها الولايات المتحدة بزيادة إيراداتها، والنظر في مدى اتباع القواعد الصحيحة للضرائب.

1. من أجل المقارنة، سأقدم الميزانية السنوية الأخيرة للولايات المتحدة من أجل توضيح المصادر التي تستمد الدولة إيراداتها منها:

الرسم البياني الحادي والعشرون.

ميزانية الولايات المتحدة، السنة المنتهية في 30 يونيو 1883.

[بالملايين وأعشار الملايين.]

الإيصالات:

214.7 دولار	جمارك
144.7	الإيرادات الداخلية
1.	الضريبة المباشرة
7.9	بيع الأراضي العامة
30.8	متنوع
398.2 دولار	صافي المقبوضات العادية

النفقات:

48.9 دولارًا	قسم الحرب
15.3	قسم البحرية
7.3	الهنود
66.0	المعاشات التقاعدية
68.7	متنوع
206.2 دولار	صافي النفقات العادية

59.2 الفوائد على الدين العام

265.4 دولار المجموع

وهذا يترك فائضا قدره 132.839.444 دولارا فوق كل النفقات، ومشكلتنا الآن هي أين يمكننا خفض الضرائب. تتناقص رسوم الفائدة السنوية مع سداد الدين العام، بعد أن انخفضت من أعلى رقم لها وهو 143.781.591 دولارًا في عام 1867، إلى 59.160.131 دولارًا في عام 1883.[349]إن ضرائبنا الوطنية كلها تقريبًا غير مباشرة، حيث تُفرض الضرائب الداخلية بشكل رئيسي على التبغ والمشروبات الروحية المقطرة، وتسري عاداتنا تقريبًا على جميع المواد التي يمكن استيرادها، سواء كانت مواد أو مصنوعات.

في الولايات المتحدة، يتم فرض الضرائب المباشرة على الممتلكات العقارية والشخصية بشكل عام لأغراض الولاية والمقاطعة والبلدية. في الواقع، كل الضرائب الملموسة تقريبًا هي ضريبة الأملاك، وبقدر ما تكون ضريبة الولاية والمقاطعة خفيفة جدًا، فإن العبء يرجع دائمًا تقريبًا إلى نفقات البلديات والمدن. ولا يبدو أن الناس يدركون العبء الوطني الهائل، لأن الضرائب غير مباشرة، ولا تؤدي إلا إلى زيادة أسعار السلع. وسوف نرى أن بلداناً أخرى تستخدم الضرائب المباشرة بشكل أكبر من الولايات المتحدة. والواقع أن المقارنة بين الطرق التي تتبعها البلدان المختلفة في جمع إيراداتها قد تبين لنا بطبيعة الحال أين يمكن أن نستفيد من خبراتها.

ثانيا. النظام الإنجليزي مثير للاهتمام بشكل خاص، لأنه بعد أن كان لديهم مخطط موسع للرسوم الجمركية، تخلوا عنه، وزادوا إيراداتهم، بعضها على السلع المستوردة، [ص 592] هذا صحيح (بشكل عام على تلك التي لا يمكن إنتاجها في إنجلترا)، ولكن من خلال ضريبة الدخل، وغيرها من الأشكال.[350]

في عام 1842، وجد السير روبرت بيل 1200 مادة خاضعة للرسوم الجمركية. بدأ (1) بإزالة جميع المحظورات؛ (2) عن طريق تخفيض الرسوم الجمركية على المواد الخام إلى 5 في المائة أو أقل؛ (3) عن طريق تحديد المعدلات على السلع المصنعة جزئيًا إلى 12 في المائة؛ و(4) تلك المتعلقة بالسلع المصنعة بالكامل إلى 20 في المائة. الآن يتم فرض الرسوم الجمركية فقط على البيرة والبطاقات والهندباء والشوكولاتة والكاكاو والقهوة والفواكه المجففة والأطباق والمشروبات الروحية والشاي والتبغ والنبيذ. توفر الميزانية التالية مصادر الإيرادات لبريطانيا العظمى:[351]

ميزانية بريطانيا العظمى، 1883.

[بالملايين وأعشار الملايين.]

الإيصالات:

98.4 دولار	جمارك
134.9	الضرائب (مثل التبغ والمشروبات الروحية)
58.5	الطوابع
5.2	ضريبة الأراضي
8.9	واجب البيت
60.9	ضريبة الدخل
36.5	مكتب البريد

8.6	تلغراف
2.0	أراضي التاج
6.1	الفوائد (على القروض، قناة السويس، إلخ)
26.4	متنوع
446.4 دولار	المجموع

النفقات:

148.4 دولار	الفوائد على الدين الوطني
157.1	الجيش والبحرية الخ.
45.1	تكلفة أقسام الإيرادات
9.1	الأشغال العامة
12.5	الإدارات العامة والرواتب وغيرها.
35.7	القانون والعدالة
22.9	التعليم والعلم والفن
3.4	الاستعمارية والقنصلية

2.0	القائمة المدنية
2.0	المعاشات التقاعدية
6.8	متنوع
445.0 دولارًا	إجمالي النفقات

يتبين من هذا أنه في ضرائب الأراضي والدخل والمساكن، تجمع بريطانيا العظمى عن طريق الضرائب المباشرة حوالي 75.000.000 دولار، وفي الجمارك والمكوس عن طريق الضرائب غير المباشرة حوالي 233.000.000 دولار.

ثالثا. وفيما يلي النظام الذي اعتمدته ألمانيا (بروسيا):

الميزانية الألمانية، 1881-1882.

[بالملايين وأعشار الملايين.]

الإيصالات:

11.7 دولار	(1.) دخل الملكية من المجالات والغابات
2.5	من المناجم وأعمال الملح
22.5	من السكك الحديدية
5.0	متنوع

41.7 دولارًا

1.0 (.2) اليانصيب الملكي

12.7 دولارًا (.3) مكتب العدل

5. الموانئ والجسور

13.2

35.5 دولارًا (.4) الضرائب المباشرة

12.3 (.5) الضرائب غير المباشرة (لبروسيا)

103.6 دولار إجمالي الإيصالات

النفقات:

3.0 (١) القائمة المدنية

25.0 (.2) الديون

49.5 (.3) مختلف الوزارات والمدارس وغيرها.

4.0 (.4) المعاشات التقاعدية

19.5 (.5) متنوع

101.0 دولار إجمالي النفقات[352]

تشمل الضرائب البروسية المباشرة (1) ضريبة الأرض، (2) ضريبة المنازل، (3) ضريبة الدخل، (4) ضريبة الطبقة، (5) الضريبة التجارية، و (6) الضرائب المتنوعة. الضرائب.

رابعا. كيف يمكن رؤية العرض الفرنسي نفسه من خلال البيان التالي:[353]

الميزانية الفرنسية، 1881.

[بالملايين وأعشار الملايين.]

الإيصالات:

75.9 دولارًا	الضرائب المباشرة
4.7	ضرائب مماثلة
135.1	التسجيل والطوابع وما إلى ذلك
7.6	الغابات
65.4	الجمارك (ورسوم الملح 3.5 دولار)
209.7	الضرائب غير المباشرة (بما في ذلك التبغ)
27.2	مكتب البريد والتلغراف
29.8	متنوع

555.4 دولار إجمالي الإيصالات

النفقات:

249.0 دولارًا الدين العام، الخ.

243.7 المهام العامة للوزارات

58.5 النفقات الإدارية، تكلفة تحصيل الإيرادات، الخ.

3.5 متنوع

554.7 دولار إجمالي النفقات

الضرائب المباشرة هي (1) على الممتلكات؛ (2) يشبه تقريبًا ضريبة الرأس لدينا إلى جانب نوع من ضريبة الدخل؛ (3) ضريبة على الأبواب والنوافذ؛ و(4) واحد بشأن التراخيص.

§ 5. ملخص للمبادئ العامة للضرائب.

بعد طريقة تصنيفنا وملخصنا لموضوع القيمة والمال، قد يكون من المناسب هنا إدراج تلخيص للمبادئ المختلفة تحت معالجة الضرائب.[354]

[ص 595]

مقارنة بين الضرائب المباشرة وغير المباشرة.

"قوانين الضرائب" لآدم سميث. - الضريبة يجب أن تكون: 1. متساوية (في مقدار التضحية المتضمنة). ثانيا. تأكيد. ثالثا. في الوقت المناسب. رابعا. كل ذلك من أجل الدولة.

تكون الضريبة إما: مباشرة أو غير مباشرة (على السلع).

الضرائب المباشرة هي: على الدخل.على الإنفاق.

الضرائب على الدخل هي: عامة، خاصة.

ضرائب الدخل العامة. أفضل الضرائب لو كان الناس كلهم صادقين. وكما هو الحال، فإنه يقع بشكل كبير على عاتق الضميري. ينبغي أن تكون محفوظة للطوارئ. وينبغي إعفاء جميع المدخرات والمبلغ الثابت في جميع الدخول.

الضرائب الخاصة على: الإيجار، الأجور، الأرباح.

الضرائب على الإيجار. المقصود بالإيجار الزراعي. فهي تقع بالكامل على عاتق مالك الأرض، وإذا لم تتم موازنتها بالضرائب المفروضة على الطبقات الأخرى، فهي غير عادلة. يمكن مزجها مع ضريبة على الأرباح، إذا كانت على الإيجار بسبب التحسينات التي أجراها المالك.

الضرائب على الأجور هي: على العمال المهرة.على غير المهرة.

إن أجور العمال المهرة تكون بسعر احتكاري، ويدفع العمال الضرائب عليها، طالما لم تنخفض الأجور إلى ما دون نسبتها العادلة.

أجور غير ماهرة. (١) تناقص عدد السكان به. مدفوعة بالأرباح. (2) بقي السكان ثابتين. مقسمة بين الأرباح والأجور. (3) تزايد السكان بالرغم من ذلك. يقع بالكامل على الأجور.

الضرائب على الأرباح. قد يحفز الإنتاج، ومن ثم يصبح جيدًا من جميع النواحي، ويساهم في الدولة، ولا يترك أحدًا أكثر فقراً. إذا لم يكن الأمر كذلك، إذا تضاءلت الأرباح بالفعل بسبب الضريبة، فقد يتضاءل رأس المال أيضًا. هذا (أ) قد، أو (ب) قد لا يقلل من عدد السكان. إذا (أ)، يتوقف هامش الزراعة عن التوسع، ويقع جزء من الضريبة، إلى مدى معين، على عاتق الملاك. إذا (ب)، فإن الأجر ينخفض، ويقع جزء من الضريبة على العامل. النتيجة الإجمالية هي نهج أقرب إلى الحالة الثابتة.

الضرائب على الإنفاق مفتوحة لنفس الاعتراضات مثل ضريبة الدخل العامة. قد تكون: الضرائب المقدرة. ضريبة المنزل.

الضرائب المقدرة، مثل الضرائب المفروضة على الخدم والكلاب وما إلى ذلك. وهذه الضرائب مباشرة بشكل صارم.

ضرائب المنازل هي: على إيجار المبنى. على إيجار الأرض.

يتم دفع ضرائب المنازل على إيجار المبنى من قبل المحتل. هذه الضريبة غير مباشرة.

ضرائب المنازل على الإيجار الأرضي هي (1.) مع أو (2.) بدون ضريبة معادلة على الإيجار الزراعي. (1.) يدفعها مالك الأرض بالكامل، وبالتالي مباشرة. (2.) جزء من المحتل، وبالتالي غير مباشر.

الضرائب غير المباشرة هي: الضرائب، الجمارك، أو رسوم المرور.

قد تكون الضرائب غير المباشرة على (1.) استثمارات طويلة أو (2.) قصيرة لرأس المال.

من غير المستحسن دائمًا فرض ضرائب غير مباشرة على الاستثمارات الطويلة، في ضوء القانون الرابع.

تخضع الضرائب غير المباشرة على الاستثمارات القصيرة لقوانين الضرائب غير المباشرة. 1. الغرور الضريبي بدلاً من التمتع الإيجابي (على سبيل المثال، الكبدة بدلاً من الخدم). 2. يجب على المستهلك، وليس المنتج، أن يدفع لجابي الضرائب (كانون الرابع). وهذا يعني جمع الضريبة بالقرب من المستهلك الفعلي قدر الإمكان. 3. يجب أن تبقى الضرائب على التمتعات الحقيقية متساوية قدر الإمكان بالنسبة للوسائل الكبيرة والصغيرة. 4. فرض ضريبة على أقل عدد ممكن من المقالات. تفرض إنجلترا ضرائب على عدد قليل جدًا من الواردات. تفرض الولايات المتحدة ضرائب على كل شيء مستورد تقريبًا. 5.المنشطات الضريبية بحرية. تجمع الولايات المتحدة 91.000.000 دولار من المشروبات الروحية والمشروبات الكحولية، و42.000.000 دولار من التبغ (1883). 6. ضريبة الواردات من السلع غير المصنوعة في الداخل، أو التي يخضع إنتاجها في الداخل لرسوم الإنتاج (الإيراد الداخلي) المساوية للضريبة الجمركية. 7. حافظ على معدل الضريبة منخفضًا، من أجل الحصول على أكبر قدر من الإيرادات.

الفصل الخامس. الدين الوطني.

1. هل من المرغوب فيه تغطية النفقات العامة غير العادية عن طريق القروض؟

يجب الآن النظر في السؤال: إلى أي مدى يكون من الصحيح أو الملائم جمع الأموال لأغراض الحكومة، ليس عن طريق فرض الضرائب على المبلغ المطلوب، ولكن عن طريق أخذ جزء من رأس مال البلاد في شكل قرض وتحميل الإيرادات العامة بالفوائد فقط.

وقد سبق التطرق إلى هذا السؤال في الكتاب الأول. لقد لاحظنا أنه إذا تم استخراج رأس المال المأخوذ في القروض من الأموال العاملة في الإنتاج، أو المخصصة للاستخدام فيه، فإن تحويلها عن هذا الغرض يعادل أخذ المبلغ من أجور الطبقات العاملة. والاقتراض في هذه الحالة ليس بديلا عن زيادة الإمدادات خلال العام. إن الحكومة التي تقترض تحصل بالفعل على المبلغ خلال عام، وذلك أيضًا عن طريق فرض ضريبة حصرية على الطبقات العاملة، وهو ما لم يكن بإمكانها أن تفعل شيئًا أسوأ منه، لو أنها وفرت احتياجاتها من خلال الضرائب المعلنة؛ وحينئذ تكون المعاملة، وشرورها، قد انتهت بالطوارئ؛ بينما، من خلال الأسلوب غير المباشر المعتمد، لا يتم اكتساب القيمة المنتزعة من العمال من قبل الدولة، بل من قبل أصحاب العمل، حيث تظل الدولة محملة بالدين إلى جانب ذلك، وبمصلحتها إلى الأبد. قد يكون نظام القروض العامة، في مثل هذه الظروف، هو الأسوأ على الإطلاق، والذي، في الحالة الراهنة للحضارة، لا يزال مدرجًا في قائمة المنافع المالية.

لكننا لاحظنا أن هناك ظروفًا أخرى لا تتحمل فيها القروض هذه العواقب الوخيمة: أولاً، عندما يكون المقترض هو رأس المال الأجنبي، فإن فيضان التراكم العام للعالم؛

أو، ثانيًا، عندما يكون رأس المال إما أنه لم يكن من الممكن ادخاره على الإطلاق، ما لم يكن هذا النمط من الاستثمار متاحًا له، أو، بعد ادخاره، كان سيتم إهداره في مشاريع غير منتجة، أو تم إرساله للبحث عن عمل في الخارج. بلدان. عندما يؤدي تقدم التراكم إلى خفض الأرباح إما إلى الحد الأقصى أو إلى الحد الأدنى العملي - إلى معدل أقل منه إما أن يضع حدًا لزيادة رأس المال، أو يرسل كل التراكمات الجديدة إلى الخارج - يجوز للحكومة سنويًا اعتراض هذه التراكمات. تراكمات جديدة، دون المساس بتوظيف أو أجور الطبقات العاملة في البلد نفسه، أو ربما في أي بلد آخر. وإلى هذا الحد، يجوز الاستمرار في نظام الإقراض، دون أن يكون عرضة للإدانة المطلقة القطعية التي يستحقها عندما يتجاوز هذا الحد. والمطلوب هو مؤشر لتحديد ما إذا كان قد تم تجاوز الحد أم لا، في أي سلسلة معينة من السنوات، كما حدث خلال الحرب الكبرى الأخيرة، على سبيل المثال.

مثل هذا المؤشر موجود، وهو مؤشر مؤكد وواضح في آن واحد. هل قامت الحكومة، من خلال عمليات القروض التي تقوم بها، بزيادة سعر الفائدة؟ فإذا فتحت فقط قناة لرأس المال الذي لم يكن من الممكن أن يتراكم لولا ذلك، أو الذي، إذا تراكم، لم يكن من الممكن توظيفه داخل البلاد، فإن هذا يعني أن رأس المال، الذي أخذته الحكومة وأنفقته، لم يكن من الممكن أن يجد فرص عمل في البلاد. سعر الفائدة الحالي. وطالما أن القروض لا تقوم إلا بامتصاص هذا الفائض، فإنها تمنع أي ميل إلى انخفاض سعر الفائدة، لكنها لا تستطيع أن تسبب أي ارتفاع. [لكن] إلى الحد الذي تسببت فيه قروض الحكومة، خلال الحرب، في تجاوز معدل الفائدة عما كان عليه من قبل، وما كان عليه منذ ذلك الحين، فإن تلك القروض [ص 598] محملة بجميع الشرور التي وقد تم وصفها. إذا كان هناك اعتراض على أن الفائدة ارتفعت فقط بسبب ارتفاع الأرباح، فإنني أجيب بأن هذا لا يضعف الحجة، بل يقويها. إذا كانت القروض الحكومية قد أدت إلى زيادة الأرباح بمقدار رأس المال الكبير الذي استوعبته، فبأي وسيلة يمكن أن يكون لها هذا التأثير إلا عن طريق خفض أجور

العمل؟ وربما يقال إن ما أبقى الأرباح مرتفعة خلال الحرب لم تكن الكميات التي فرضت على رأس المال الوطني عن طريق القروض، بل التقدم السريع في التحسينات الصناعية. وكانت هذه هي الحقيقة إلى حد كبير؛ ومما لا شك فيه أنه خفف من الصعوبات التي تواجه الطبقات العاملة، وجعل النظام المالي الذي تم اتباعه أقل ضررا، ولكن ليس أقل تعارضا مع المبدأ. وقد أتاحت هذه التحسينات في الصناعة مجالًا لكمية أكبر من رأس المال؛ والحكومة، بتجفيف جزء كبير من التراكمات السنوية، لم تمنع بالفعل رأس المال من الوجود في نهاية المطاف (لأنه بدأ في الوجود بسرعة كبيرة بعد السلام)، ولكنها منعته من الوجود في ذلك الوقت، وطرحت فقط كثيرًا، طوال فترة الحرب، من التوزيع على العمال المنتجين. ولو امتنعت الحكومة عن أخذ رأس المال هذا عن طريق القرض، وسمحت له بالوصول إلى العمال، لكنها زادت الإمدادات التي احتاجتها عن طريق فرض ضريبة مباشرة على الطبقات العاملة، لكانت قد أنتجت (في جميع النواحي باستثناء النفقات والإزعاج في تحصيل الضرائب) نفس التأثيرات الاقتصادية التي أحدثتها، باستثناء أنه لم يكن من المفترض أن تتحمل الدين الآن. وبالتالي فإن المسار الذي اتخذته بالفعل كان أسوأ من أسوأ أسلوب يمكن أن تعتمده لزيادة الإمدادات خلال العام؛ وكان العذر أو التبرير الوحيد الذي تعترف به (بقدر ما يمكن الدفاع عنه حقًا) هو الضرورة القصوى؛ استحالة جمع هذا المبلغ السنوي الضخم عن طريق الضرائب، دون اللجوء إلى الضرائب التي كان من الممكن فرضها بسبب بشاعتها، أو بسبب سهولة التهرب منها.[356]

فعندما تقتصر القروض الحكومية على فيضان رأس المال الوطني، أو على تلك التراكمات التي لن تحدث على الإطلاق ما لم تتعرض للفيضان، فهي على الأقل غير معرضة لهذه الإدانة الخطيرة. لذا، في هذه الحالة، فإن السؤال الحقيقي هو: ما المفترض عمومًا أن يكون في جميع الحالات - أي الاختيار بين تضحية كبيرة دفعة واحدة، وتضحية صغيرة طويلة الأمد إلى أجل غير مسمى. في هذا الصدد، يبدو من

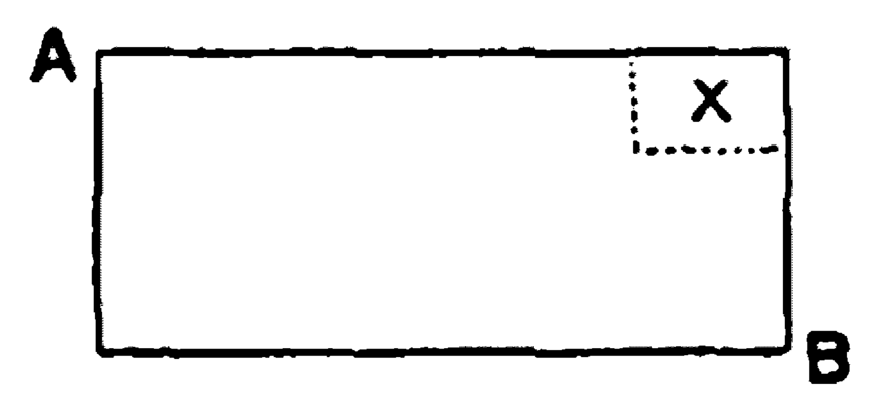
المنطقي الاعتقاد بأن حكمة الأمة ستملي نفس السلوك الذي تمليه حكمة الفرد؛ أن يستسلموا لأكبر قدر ممكن من الحرمان فورًا بقدر ما يمكن تحمله بسهولة، وفقط عندما يؤدي أي عبء إضافي إلى إزعاجهم أو إصابتهم بالشلل الشديد، توفير الباقي عن طريق رهن دخلهم المستقبلي. إنها قاعدة ممتازة لجعل الموارد الحالية كافية لتلبية الاحتياجات الحالية؛ سيكون للمستقبل احتياجاته الخاصة لتوفيرها. ومن ناحية أخرى، يمكن أن يؤخذ في الاعتبار بشكل معقول أنه في بلد تتزايد فيه الثروة، فإن النفقات الحكومية الضرورية لا تزيد بنفس نسبة رأس المال أو السكان؛ وبالتالي، فإن أي عبء يقل الشعور به دائمًا؛ وبما أن تلك النفقات الحكومية غير العادية التي يمكن تكبدها على الإطلاق هي في معظمها مفيدة بما يتجاوز الجيل الحالي، فليس هناك ظلم في جعل الأجيال القادمة تدفع جزءًا من الثمن، إذا كان الإزعاج شديدًا في تحمل المبلغ بأكمله. من خلال مجهودات وتضحيات الجيل الذي تحملها لأول مرة.

§ 2. ليس من المرغوب فيه سداد الدين الوطني بمساهمة عامة.

عندما تثقل دولة ما نفسها بالديون، سواء بحكمة أو بغير حكمة، فهل من المناسب أن تتخذ خطوات لسداد هذا الدين؟ من حيث المبدأ، من المستحيل عدم الحفاظ على الإيجابية.

تم التفكير في طريقتين لسداد الدين الوطني: إما دفعة واحدة من خلال مساهمة عامة، أو تدريجيًا من خلال فائض الإيرادات. الأول سيكون الأفضل بما لا يقاس، إذا كان عمليًا؛ وسيكون ذلك ممكنًا عمليًا إذا كان من العدل أن يتم ذلك عن طريق تقييم الممتلكات وحدها. إذا كانت الملكية تحمل كامل فائدة الدين، فقد تتمكن الملكية، مع ميزة كبيرة لنفسها، من سداده؛ لأن هذا لن يكون سوى مجرد تسليم للدائن المبلغ الأصلي، الذي كانت عائداته السنوية بأكملها مملوكة له بالفعل بموجب القانون، وسيكون معادلاً لما يفعله مالك الأرض عندما يبيع جزءًا من

ممتلكاته، لتحريره. الباقي من الرهن العقاري. ولكن لا حاجة للقول بأن الملكية لا تدفع، ولا يمكن أن يُطلب منها بشكل عادل دفع كامل فائدة الدين. ومهما كانت المساهمة المناسبة من الملكية في النفقات العامة للدولة، بنفس القدر، وليس بنسبة أكبر، فينبغي أن تساهم إما في الفائدة أو في سداد الدين الوطني. ومع ذلك، فإن هذا، إذا تم الاعتراف به، يعد قاتلاً لأي مخطط لإسقاط الدين من خلال تقييم عام للمجتمع. يمكن للأشخاص المالكين دفع حصتهم من المبلغ عن طريق التضحية بالممتلكات، ويكون لهم نفس الدخل الصافي كما كان من قبل.



إذا كان شخص ما يمتلك عقارًا، AB، والذي يعود عليه دخلًا قدره 1000 دولار، وإذا كان يدفع 10 دولارات سنويًا كضرائب كحصة من الفائدة على الدين العام، فلنفترض أن ذلك الجزء من ممتلكاته الذي يمثله X، والذي يعود عليه سنويًا 10 دولارات (والعائد الذي يسلمه سنويًا إلى الدولة)، ليتم اقتطاعه منه، وأنه سيتم إعفاؤه فيما بعد من حصته من الضرائب. وبعد ذلك، بعد دفع القيمة الرأسمالية (X) لتلك التي كانت حصته من الضريبة السنوية للدولة بسبب الدين العام، سيكون لديه نفس الدخل الصافي كما كان من قبل؛ لأنه لم يكن قادرًا أبدًا على الاستمتاع بدخل X.

إذا طُلب من أولئك الذين ليس لديهم تراكمات، بل دخل فقط، أن يعوضوا، دفعة واحدة، ما يعادل الرسم السنوي المفروض عليهم من الضرائب التي يتم الاحتفاظ

بها لدفع فائدة الدين، فلا يمكنهم القيام بذلك إلا عن طريق تكبد ضرائب خاصة. دين يساوي حصته من الدين العام؛ في حين أنه بسبب عدم كفاية الضمان الذي يمكنهم تقديمه، في معظم الحالات، فإن الفائدة ستصل إلى مبلغ سنوي أكبر بكثير من حصتهم من ذلك الذي تدفعه الدولة الآن. علاوة على ذلك، فإن الدين الجماعي الذي تدفعه الضرائب، على نفس الدين الموزع بين الأفراد، يتمتع بميزة هائلة تتمثل في كونه تأمينًا متبادلًا تقريبًا بين المساهمين. إذا تضاءلت ثروة المساهم، تقل ضرائبه؛ وإذا هلك، توقفوا تمامًا، وينتقل نصيبه من الدين بالكامل إلى أعضاء المجتمع الموسرين. ولو فرضت عليه كالتزام خاص، فإنه يظل ملزما بها، حتى لو كان مفلسا.

عندما تمتلك الدولة ممتلكات، سواء في الأراضي أو غيرها، ولا توجد أسباب قوية لوجود منفعة عامة للاحتفاظ بها تحت تصرفها، فيجب توظيف ذلك، بقدر ما يمكن، في سداد الديون. أي مكسب عرضي، أو هبة من الله، يكون بطبيعة الحال مكرسًا لنفس الغرض. أبعد من ذلك، فإن الطريقة الوحيدة العادلة والممكنة لإطفاء أو تخفيض الدين الوطني، هي عن طريق الإيرادات الفائضة.

§ 3. في الحالات التي يكون من المرغوب فيه الحفاظ على فائض الإيرادات لسداد الديون.

أعتقد أن الرغبة في الحفاظ على فائض لهذا الغرض لا تدعو إلى الشك.

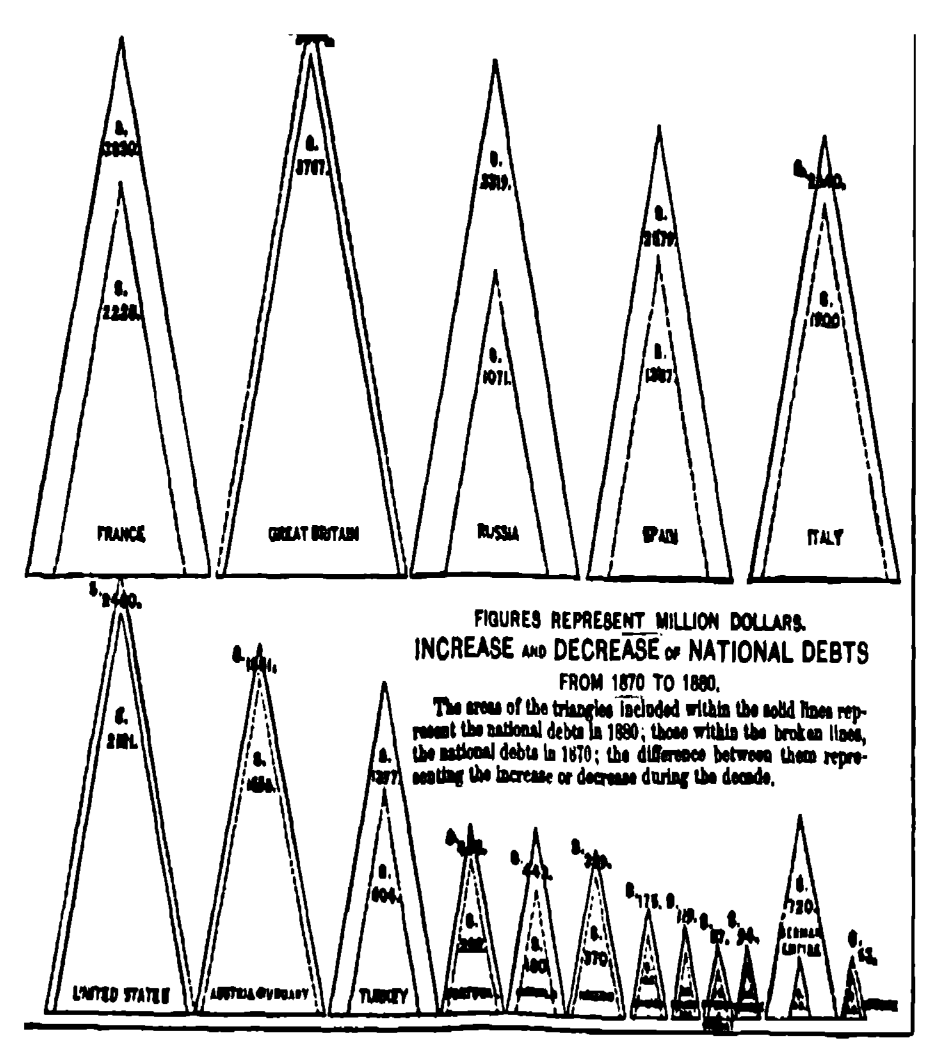
ومع ذلك، ليس من المستحسن في جميع الحالات الحفاظ على فائض الإيرادات لتسديد الديون. إن ميزة سداد الدين الوطني هي أنه سيمكننا من التخلص من النصف الأسوأ من ضرائبنا. لكن بعض الأجزاء من هذا النصف الأسوأ لا بد أن تكون أسوأ من غيرها، والتخلص منها سيكون مفيدًا بشكل متناسب أكبر من التخلص من الباقي. إذا كان التخلي عن فائض الإيرادات سيمكننا من الاستغناء عن الضريبة، فيجب علينا أن نعتبر الأسوأ من بين جميع ضرائبنا هي على وجه التحديد تلك التي

نواكبها من أجل إلغاء الضرائب في نهاية المطاف ليست سيئة مثلها. في بلد يتقدم في الثروة، وتمنحه إيراداته المتزايدة القدرة على تخليص نفسه من وقت لآخر من الأجزاء الأكثر إزعاجًا من ضرائبه، أرى أنه ينبغي التخلص من زيادة الإيرادات عن طريق إلغاء الضرائب، بدلاً من تصفيتها. الديون، طالما بقيت أي ضرائب غير مقبولة. لذلك، في الوضع الحالي لإنجلترا، أرى أنه من السياسة الجيدة في الحكومة، عندما يكون لديها فائض ذو طابع دائم ظاهريًا، أن تقوم بإلغاء الضرائب، بشرط أن يتم اختيارها بشكل صحيح. حتى عندما لا تبقى ضرائب ولكن تلك التي لا تصلح لتشكل جزءًا من نظام دائم [ص 602]، فمن الحكمة الاستمرار في نفس السياسة من خلال التخفيضات التجريبية لتلك الضرائب، حتى يتم اكتشاف النقطة التي يتم عندها اكتشاف مبلغ معين من الإيرادات يمكن رفعها بأقل ضغط على المساهمين. بعد ذلك، فإن فائض الإيرادات الذي قد ينشأ عن أي زيادة أخرى في إنتاج الضرائب لا ينبغي، في تصوري، تحويله، بل يجب استخدامه لسداد الديون. وفي نهاية المطاف، قد يكون من المناسب تخصيص كامل إنتاج ضرائب معينة لهذا الغرض؛ إذ سيكون هناك ضمان أكبر لاستمرار التصفية إذا تم فصل الأموال المخصصة لها، وعدم اختلاطها بالإيرادات العامة للدولة. وستكون رسوم الخلافة مناسبة بشكل خاص لهذا الغرض، حيث أن الضرائب المدفوعة، كما هي، من رأس المال، سيكون من الأفضل توظيفها في تعويض رأس المال بدلاً من تحمل النفقات الجارية. إذا تم هذا الاعتماد المنفصل، فإن أي فائض ينشأ بعد ذلك من زيادة إنتاج الضرائب الأخرى، ومن توفير الفائدة على الأجزاء المتعاقبة من الدين المسدد، قد يشكل أساسًا للإعفاء من الضرائب.

يمكن رؤية المبلغ النسبي للدين العام للولايات المتحدة من خلال الرسم البيانيرقم الثاني والعشرون، منذ وقت مبكر حتى عام 1880. منذ الحرب، تم تخصيص فائض إيرادات الولايات المتحدة بشكل مستمر لسداد الدين العام المتكبد خلال أواخر الحرب، حتى ماذا حدث مع تخفيض الدين وهبوط الدين العام؟ مقابل رسوم

الفائدة، أصبح دخلنا الآن أكبر بكثير من الإنفاق لدرجة أننا (1884) نواجه بالفعل صعوبات بسبب الفائض. وحتى الوقت الحاضر، تمكنت وزارة الخزانة من استخدام فائضها من الإيرادات في سداد الديون المستحقة؛ لكن سرعة السداد كانت كبيرة لدرجة أنه خلال عامين أو أكثر لن يكون هناك أي دين مستحق السداد: إذ تبقى سندات بقيمة 250.000.000 دولار بفائدة 4-½ في المائة، لكنها لا تصبح مستحقة حتى عام 1891؛ والسندات بنسبة 4 في المائة بقيمة 737.620.700 دولار لا تستحق حتى عام 1907. بعد أن جمعت إيرادات كبيرة في وقت ما تحت ضغط الحرب، يبدو من الصعب جدًا على الناس أن يفهموا الآن سبب فرض الرسوم الثقيلة في الأصل، وغالبًا ما يتم تقديم الاقتراح غير العادي وأن الفائض يجب أن يبقى، ويجب إنشاء قنوات جديدة للإنفاق (مثل معاشات التقاعد الضخمة)، وذلك ببساطة من أجل الاستمرار في فرض الضرائب الثقيلة. لكن الصعوبة تكمن في أن الفائض غير الضروري موجود بسبب الرسوم الجمركية المفروضة لأغراض الحرب. لكن العبء الثقيل لضرائب الحرب لا ينبغي أن يستمر، مما يزيد من تكلفة الإنتاج في جميع الصناعات، دون ارتكاب خطأ أكبر مما يمكن أن يرتكبه مرور المتاعب - والممكنة فقط - المتمثلة في إعادة توزيع رأس المال في حالات قليلة. ; خاصة وأن توزيع رأس المال هذا سيكون من الصناعات الأقل إنتاجية إلى الصناعات الأكثر إنتاجية؛ وإلا فلن يتم إجراء أي تغيير.

ويمكن دراسة حالة الديون الخارجية والتقدم المحرز في تخفيضها في الرسم البيانيرقم الثالث والعشرون. إن الوضع في الولايات المتحدة استثنائي. لقد تم تخفيض الدين الذي يحمل فائدة، كما جاء في التقرير الأخير لوزير الخزانة عام 1883، إلى 1.312.446.050 دولارًا، وكان التخفيض أكثر لفتًا للنظر مما هو مذكور في الرسم البياني لعام 1880.



لرسم البياني الثالث والعشرون. تخفيض الديون الوطنية في مختلف البلدان.

1. مبدأ حماية الصناعة المحلية.

ننتقل إلى وظائف الحكومة التي تنتمي إلى ما أسميته، لعدم وجود تسمية أفضل، الطبقة الاختيارية؛ تلك التي تفترضها الحكومات أحيانًا، وأحيانًا لا تفترضها، والتي لا يُعترف بالإجماع بضرورة ممارستها. سنبدأ بمراجعة النظريات الكاذبة التي شكلت من وقت لآخر أساسًا لتصرفات الحكومة الضارة اقتصاديًا إلى حد ما.

ومن بين هذه النظريات الكاذبة، أبرزها مبدأ حماية الصناعة المحلية - وهي عبارة تعني حظر، أو تثبيط الرسوم الثقيلة، للسلع الأجنبية التي يمكن إنتاجها في الداخل. ولو كانت النظرية التي يتضمنها هذا النظام صحيحة، لما كانت الاستنتاجات العملية المبنية عليها غير معقولة. كانت النظرية هي أن شراء الأشياء المنتجة في الداخل كان بمثابة منفعة وطنية، وكان إدخال السلع الأجنبية عمومًا خسارة وطنية. ومن الواضح في الوقت نفسه أن مصلحة المستهلك هي شراء السلع الأجنبية مفضلاً على المحلية متى كانت أرخص أو أفضل، فقد ظهرت مصلحة المستهلك في هذا الصدد متعارضة مع المصلحة العامة؛ لقد كان متأكدًا، إذا تُرك لميوله الخاصة، من أنه سيفعل ما يعتبر ضارًا بالجمهور وفقًا للنظرية.

ومع ذلك، فقد ظهر في تحليلنا لآثار التجارة الدولية، كما أظهر في كثير من الأحيان من قبل كتاب سابقين [ص 606]، أن استيراد السلع الأجنبية، في المسار المشترك لحركة المرور، لا يحدث أبدًا إلا عندما يكون ذلك ممكنًا. من الناحية الاقتصادية، تعتبر سلعة وطنية، من خلال التسبب في الحصول على نفس الكمية من السلع بتكلفة أقل من العمالة ورأس المال للبلد. ولذلك، فإن حظر هذا الاستيراد، أو فرض رسوم

تمنعه، هو جعل العمل ورأس المال في البلاد أقل كفاءة في الإنتاج مما كان يمكن أن يكونا عليه لولا ذلك، وإجبار على إهدار الفرق بين العمل ورأس المال الضروري ل الإنتاج الداخلي للسلعة وما يلزم لإنتاج الأشياء التي يمكن شراؤها من الخارج. ويتم قياس مقدار الخسارة الوطنية الناتجة على هذا النحو من خلال زيادة السعر الذي يتم به إنتاج السلعة عن السعر الذي يمكن استيرادها به. وفي حالة السلع المصنعة، يتم استيعاب الفرق الكامل بين السعرين في تعويض المنتجين عن هدر العمل، أو رأس المال الذي يدعم هذا العمل. أما أولئك الذين من المفترض أن يستفيدوا، أي صانعي المواد المحمية (ما لم يشكلوا شركة حصرية، ويحتكرون ضد مواطنيهم وكذلك ضد الأجانب)، فلا يحصلون على أرباح أعلى من غيرهم من الناس. وكل ذلك خسارة فادحة للبلد وكذلك للمستهلك.

من بين الصناعات في بلد ما، يقال إن بعضها "يحتاج إلى الحماية" والبعض الآخر لا - أي أن الصناعات التي يتم تنفيذها في وضع غير مؤات نسبيًا هي الوحيدة التي تحتاج إلى الحماية حتى تتمكن من الاستمرار في العمل. ويقصد بالحرمان النسبي التكلفة النسبية الأكبر، أو التضحية، لنفس القدر من العمل ورأس المال. إن تلك الصناعات التي لا يمكنها أن تنتج قيمة كبيرة للعمل ورأس المال العاملين فيها مثل غيرها من الصناعات الأكثر ربحية هي تلك التي يقال إنها "تحتاج إلى الحماية". أينما وجدت واجبات الحماية، فإن أولئك الذين يفرضونها يشيرون ضمنيًا إلى أن الإنتاج يتم في ظل ظروف أكثر صعوبة مما هو عليه في الأماكن أو المهن المتنافسة الأخرى. وبعد أن يفترض أن الرسوم قد حمت المهن الأقل حظًا، يمكن القول أن جميع الصناعات ستتمتع بفرصة متساوية. "لا شك،" كما يقول السيد كيرنز، "سوف يتم تعادلهم تمامًا كما هو الحال من خلال إجبار كل شخص على التحرك بثقل معلق على ساقه. سيكون الوزن، [ص 607] بالفعل، عائقًا أمام الحركة، ولكن بشرط أن يكون في كل حالة متناسبًا تمامًا مع قوة الطرف الذي يجذبه، فلن يكون لدى أي شخص ... أي سبب للشكوى. لن يمشي أحد بالسرعة التي تكون بها أطرافه حرة،

لكن جاره سيكون مقيدًا بنفس القدر، وإذا استغرق وصوله إلى وجهته ضعف الوقت كما كان من قبل، فسيكون على الأقل برفقة في رحلته.[357]

§ 2. — كان أصله في النظام التجاري.

كانت السياسة التقييدية والحظرية مبنية في الأصل على ما يسمى بالنظام التجاري، الذي يمثل ميزة التجارة الخارجية المتمثلة في جلب الأموال فقط إلى البلاد، وقد أعطى تشجيعًا مصطنعًا لتصدير البضائع، وقلل من استيرادها. الاستثناءات الوحيدة للنظام هي تلك التي يتطلبها النظام نفسه. وكانت مواد وأدوات الإنتاج موضوع سياسة معاكسة، ولكنها كانت موجهة لنفس الغاية؛ لقد تم استيرادها بحرية، ولم يُسمح بتصديرها، حتى يتمكن المصنعون، الذين يتم تزويدهم بمتطلبات التصنيع بتكلفة أقل، من البيع بسعر أرخص، وبالتالي التصدير على نطاق أوسع. ولسبب مماثل، كان الاستيراد مسموحًا به، بل ومفضلًا، عندما يقتصر على إنتاج البلدان التي كان من المفترض أن تأخذ من البلاد أكثر مما تأخذ منها، وبالتالي إثرائها بميزان تجاري مناسب. وكجزء من نفس النظام، تم إنشاء المستعمرات، من أجل الميزة المفترضة المتمثلة في إجبارهم على شراء سلعنا، أو في جميع الأحوال عدم شراء سلع أي بلد آخر: وفي مقابل هذا التقييد كنا على استعداد عمومًا للخضوع لالتزام مماثل. فيما يتعلق بالإنتاج الأساسي للمستعمرين. لقد تم دفع عواقب النظرية إلى حد أنه لم يكن من غير المعتاد حتى منح مكافآت على التصدير، وحث الأجانب على الشراء من [إنجلترا] بدلاً من البلدان الأخرى بسعر رخيص أنتجته [إنجلترا] بشكل مصطنع، عن طريق دفع جزء من السعر لهم من الضرائب الخاصة بهم. وهذا امتداد يتجاوز النقطة التي وصل إليها أي تاجر خاص في منافسته في مجال الأعمال. أعتقد أنه لم يسبق لأي صاحب متجر أن مارس رشوة العملاء عن طريق بيع البضائع لهم بخسارة دائمة، وتعويضها لنفسه من الأموال الأخرى التي بحوزته.

لقد تم الآن التخلي عن مبدأ النظرية التجارية حتى من قبل الكتاب والحكومات الذين ما زالوا متمسكين بالنظام التقييدي. وأيًا كانت سيطرة هذا النظام على عقول الناس، بغض النظر عن المصالح الخاصة المعرضة لخسارة حقيقية أو متوقعة بسبب التخلي عنه، فهو مستمد من مغالطات غير الفكرة القديمة عن فوائد تكديس الأموال في البلاد. والأكثر فعالية من هذه هي الدعوة الخادعة لتشغيل أبناء وطننا وصناعتنا الوطنية، بدلا من تغذية ودعم صناعة الأجانب. والجواب على ذلك من الأصول التي ذكرتها في الفصول السابقة واضح. دون الرجوع إلى النظرية الأساسية التي تمت مناقشتها في جزء مبكر من هذه الرسالة،[358] وفيما يتعلق باحترام طبيعة العمل ومصادره، يكفي أن نقول، كما قال عادة دعاة التجارة الحرة، إن البديل ليس بين توظيف أبناء شعبنا والأجانب، بل بين توظيف طبقة وأخرى من أبناء شعبنا. الناس الخاصة. يتم دائمًا دفع ثمن السلعة المستوردة، بشكل مباشر أو غير مباشر، من إنتاج صناعتنا: هذه الصناعة، في الوقت نفسه، تصبح أكثر إنتاجية، لأننا، بنفس العمل والنفقات، نكون قادرين على امتلاك أنفسنا من كمية أكبر من المادة. أولئك الذين لم يدرسوا الموضوع جيدًا يميلون إلى افتراض أن تصديرنا لمعادل من إنتاجنا، بالنسبة للمواد الأجنبية التي نستهلكها، يعتمد على الطوارئ - على موافقة الدول الأجنبية على إجراء بعض التخفيف المقابل لقيودها الخاصة، أو وحول مسألة ما إذا كان أولئك الذين نشتري منهم يدفعهم هذا الظرف إلى شراء المزيد منا؛ وأنه إذا لم تحدث هذه الأشياء أو ما يعادلها، فيجب أن يتم الدفع نقدًا. الآن، في المقام الأول، [ص 609] لا يوجد شيء أكثر اعتراضًا في دفع الأموال من الدفع بأي وسيلة أخرى، إذا كانت حالة السوق تجعلها التحويلات الأكثر فائدة؛ وتم الحصول على الأموال نفسها أولًا، وسيتم تجديدها مرة أخرى، عن طريق تصدير قيمة مساوية لمنتجاتنا. ولكن، في المقام التالي، فإن فترة زمنية قصيرة جدًا من الدفع نقدًا من شأنها أن تؤدي إلى انخفاض الأسعار إما لوقف جزء من الاستيراد، أو زيادة الطلب الأجنبي على منتجاتنا، بما يكفي لدفع ثمن الواردات. أوافق على أن هذا الاضطراب في معادلة الطلب الدولي سيكون إلى حد ما في غير صالحنا عند شراء سلع مستوردة أخرى؛ وأن

الدولة التي تحظر بعض السلع الأجنبية، تحصل، مع وجود سائر العوامل، على تلك التي لا تحظرها بسعر أقل مما كان سيتعين عليها دفعه. وللتعبير عن نفس الشيء بعبارة أخرى: الدولة التي تدمر أو تمنع تمامًا فروعًا معينة من التجارة الخارجية، وبالتالي تقضي على مكسب عام للعالم، والذي يمكن تقاسمه بنسبة ما بينها وبين بلدان أخرى، فإنها، في بعض الظروف، تسحب لنفسها، على حساب الأجانب، حصة أكبر مما يمكن أن تعود إليها من المكاسب الناشئة عن ذلك الجزء من تجارتها الخارجية الذي تعاني من أجل البقاء. لكن حتى هذا لا يمكن تمكينها من القيام به إلا إذا لم يحافظ الأجانب على حظر أو قيود مماثلة على سلعها. على أية حال، فإن العدالة أو المنفعة في تدمير أحد المكسبين، من أجل الاستيلاء على حصة أكبر إلى حد ما من الآخر، لا تتطلب الكثير من النقاش؛ والربح الذي يتم تدميره أيضًا، هو الأكبر بين الاثنين، بما يتناسب مع حجم المعاملات، لأنه هو الذي من المفترض أن يسعى إليه رأس المال، المتروك لنفسه، عن طريق التفضيل.

§ 3. – مدعومة بمناشدات العيش الوطني والدفاع الوطني.

بعد أن هُزمت النظرية الحمائية كنظرية عامة، فإنها تجد الدعم في بعض الحالات الخاصة من الاعتبارات التي، عندما تكون في الحقيقة، تنطوي على مصالح أكبر من مجرد توفير العمالة - مصالح الكفاف الوطني والدفاع الوطني.[359]لقد عرّفت المناقشات حول قوانين الذرة الجميع بالدعوى القائلة بأننا يجب أن نكون مستقلين عن الأجانب من أجل طعام الشعب؛ وكانت قوانين الملاحة مبنية، من الناحية النظرية والمهنية، على ضرورة الحفاظ على "حضانة للبحارة" للبحرية. فيما يتعلق بهذا الموضوع الأخير، أعترف على الفور بأن هذا الموضوع يستحق التضحية به؛ وأن الدولة المعرضة للغزو عن طريق البحر، إذا لم يكن بإمكانها أن تمتلك ما يكفي من السفن والبحارة لتأمين وسائل تزويد أسطول مناسب في حالات الطوارئ، فهي على حق تمامًا في الحصول على تلك الوسائل، حتى مع التضحية الاقتصادية في نقطة

رخص النقل. عندما تم سن قوانين الملاحة الإنجليزية، كان الهولنديون، بفضل مهاراتهم البحرية ومعدل أرباحهم المنخفض في الداخل، قادرين على النقل إلى دول أخرى، بما في ذلك إنجلترا، بأسعار أرخص مما يمكن أن تحمله تلك الدول لأنفسهم: مما وضع جميع الدول الأخرى البلدان التي تعاني من الحرمان النسبي الكبير في الحصول على بحارة ذوي خبرة لسفنها الحربية. ربما كانت قوانين الملاحة، التي تم من خلالها معالجة هذا النقص، وفي الوقت نفسه بمثابة ضربة للقوة البحرية لدولة كانت إنجلترا تشترك معها في كثير من الأحيان في الأعمال العدائية، ربما كانت مفيدة سياسيًا، على الرغم من كونها غير مواتية اقتصاديًا. لكن السفن والبحارة الإنجليز يمكنهم الآن الإبحار بتكلفة زهيدة مثل السفن والبحارة في أي بلد آخر، مع الحفاظ على الأقل على منافسة متساوية مع الدول البحرية الأخرى حتى في تجارتهم الخاصة. إن الغايات التي ربما كانت ذات يوم تبرر قوانين الملاحة لم تعد تتطلبها، ولا توفر أي سبب للإبقاء على هذا الاستثناء البغيض للقاعدة العامة للتجارة الحرة.

منذ ظهور السفن البخارية وتقدم الابتكارات البحرية، أصبح الاحتجاج بقوانين الملاحة على أساس أنها تحافظ على "حضانة البحارة" للبحرية عفا عليه الزمن عمليًا. "البحار" المستخدم في السفن البحرية الحديثة يشبه إلى حد كبير الحرفي في مؤسسة صناعية؛ كان يحتاج إلى معرفة قليلة نسبيًا بالبحر، حيث أن أيام السفن الشراعية قد مرت، فيما يتعلق بالحرب البحرية. تقوم الأجهزة البخارية والميكانيكية الآن بما كانت تفعله الرياح والأشرعة من قبل.

في حين يعتقد السيد ميل أن قوانين الملاحة كانت غير مواتية من الناحية الاقتصادية - وهذا [ص 611] فيما يتعلق بزيادة الثروة - إلا أنه يعتقد أنها ربما كانت "مفيدة سياسيًا". فمن الممكن، على سبيل المثال، أن يكون الانتقام الذي قامت به الولايات المتحدة ودول أخرى ضد إنجلترا في أوائل هذا القرن قد أدى إلى تخفيف القيود الإنجليزية على الشحن الأجنبي. لكن القول إن مثل هذه القوانين أنتجت القدرة على

الإبحار بالسفن بتكلفة أقل أمر مختلف تمامًا. إن قوانين الملاحة الإنجليزية لعام 1651 التي أسست الشحن الإنجليزي لا تدعمها العديد من الأدلة؛ في حين أنه من الواضح جدًا أن الشحن الإنجليزي ضعف وعانى في ظلها.[360]علاوة على ذلك، في ظل نظام البخار والحديد (الذي استخرج المزايا الخاصة التي تتمتع بها إنجلترا في الحديد والفحم)، لم تزدهر الملاحة الإنجليزية طوال تاريخها أكثر مما ازدهرت منذ إلغاء قوانين الملاحة في عام 1849 - وهي الأحداث التي وقعت منذ ذلك الحين. كتب السيد ميل.

لا تزال الولايات المتحدة مثقلة بقوانين الملاحة التي تم تكييفها مع ظروف العصور الوسطى، وآثار الزمن الذي كان الانتقام فيه هو سبب سنها. وطالما كانت السفن الخشبية تقوم بتجارة الحمل، فإن المزايا الطبيعية التي تتمتع بها الولايات المتحدة منحتنا موقعًا فخورًا على المحيط. ولكن الآن، عندما يتعلق الأمر بتخفيض سعر الحديد والصلب والفحم لسفن الحديد والصلب، فإننا في وضع غير مؤاتٍ، والجزء الأكبر من قوانين الملاحة المقترحة في هذه الأيام يهدف إلى جذب رأس المال إما عن طريق رفع الأسعار من خلال الرسوم الجمركية على السفن والمواد، أو من خلال المنح والإعانات الصريحة من الصناعات التي نتمتع فيها بمزايا، لبناء السفن. وحتى وقت قريب لم يتم التمييز بين بناء السفن وامتلاكها (أو إبحار السفن). وفي العام الماضي (1884) تمت إزالة العديد من الأعباء عن إبحار السفن؛ ولكن حتى عندما يُسمح لنا بالإبحار في السفن على قدم المساواة مع الأجانب، فإننا لا نستطيع بعد أن نبنيها بتكلفة بسيطة مثل تكلفة إنجلترا (وهو ما يثبته طلب صانعي السفن الحديدية ذاته للاحتفاظ برسوم الحماية). وقوانيننا لا تسمح لنا حتى الآن بشراء السفن من الخارج والإبحار بها تحت علمنا.

وفيما يتعلق بالمعيشة، فقد تم تلبية نداء الحمائيين في كثير من الأحيان وبشكل منتصر، لدرجة أنه لا يتطلب سوى القليل من الاهتمام هنا. هذا البلد هو الأكثر ثباتًا

والأكثر إمدادًا بالغذاء والذي يستمد إمداداته من أكبر سطح. من السخافة إنشاء نظام عام للسياسة حول خطر غير محتمل مثل خطر الدخول في حرب مع جميع دول العالم في وقت واحد؛ أو لنفترض أنه حتى لو كان الوضع أقل خطورة في البحر، فمن الممكن محاصرة بلد بأكمله مثل مدينة، أو أن مزارعي المواد الغذائية في بلدان أخرى لن يكونوا حريصين على عدم خسارة سوق مفيدة كما ينبغي لنا ألا نكون كذلك. ليحرموا من الذرة الخاصة بهم.

في البلدان التي يتراجع فيها نظام الحماية، ولكن لم يتم التخلي عنه بالكامل بعد، مثل الولايات المتحدة، ظهر مبدأ يمثل نوعًا من التسوية بين التجارة الحرة والقيود، أي أن الحماية من أجل الحماية هي غير مناسب، ولكن لا يوجد ما يمكن الاعتراض عليه في الحصول على نفس القدر من الحماية الذي قد ينتج بالمصادفة من التعريفة الجمركية التي تم وضعها فقط للإيرادات. وحتى في إنجلترا، يتم التعبير أحيانًا عن الأسف لعدم فرض "رسوم ثابتة معتدلة" على الذرة، بسبب الإيرادات التي ستدرها. ومع ذلك، وبصرف النظر عن السياسة العامة للضرائب على ضروريات الحياة، فإن هذا المبدأ يتجاهل حقيقة أن الإيرادات لا يتم الحصول عليها إلا على الكمية المستوردة، ولكن الضريبة تدفع على كامل الكمية المستهلكة. إن جعل الجمهور يدفع الكثير، وقد تتلقى الخزانة القليل، ليس وسيلة مؤهلة للحصول على الإيرادات. في حالة المواد المصنعة، ينطوي هذا المبدأ على تناقض واضح. إن موضوع الواجب كوسيلة للدخل لا يتوافق مع توفير أي حماية، حتى ولو بشكل عرضي. ولا يمكنها أن تعمل كحماية إلا بقدر ما تمنع الاستيراد، ومهما كانت درجة منعها للاستيراد فإنها لا تحقق أي دخل.

4. – على أساس تشجيع الصناعات الناشئة؛ السياسة الاستعمارية.

الحالة الوحيدة التي يمكن فيها الدفاع عن رسوم الحماية، استنادًا إلى مبادئ الاقتصاد السياسي فقط، هي عندما يتم فرضها مؤقتًا (خاصة في دولة شابة وناشئة) على أمل تجنيس صناعة أجنبية، تكون في حد ذاتها مناسبة تمامًا لظروف البلاد. البلاد. إن تفوق بلد على آخر في فرع من فروع الإنتاج غالبا ما ينشأ فقط من أنه بدأ في وقت مبكر. وقد لا تكون هناك ميزة متأصلة في أحد الجوانب، أو عيب في الجانب الآخر، ولكن فقط تفوق حالي في المهارات والخبرة المكتسبة. الدولة التي لديها هذه المهارة والخبرة التي لم تكتسبها بعد قد تكون في نواحٍ أخرى أكثر تكيفًا مع الإنتاج من تلك التي كانت في وقت سابق في هذا المجال؛ علاوة على ذلك، فهي ملاحظة عادلة للسيد راي مفادها أنه لا يوجد شيء أكثر ميلًا إلى تعزيز التحسينات في أي فرع من فروع الإنتاج من تجربته في ظل مجموعة جديدة من الشروط. ولكن لا يمكن أن نتوقع من الأفراد، على مسؤوليتهم الخاصة، أو بالأحرى مع خسارتهم المؤكدة، أن يقدموا تصنيعًا جديدًا، ويتحملوا عبء الاستمرار فيه، حتى يتم تعليم المنتجين حتى يصلوا إلى مستوى أولئك الذين يعملون معهم. العمليات تقليدية. إن واجب الحماية، الذي يستمر لفترة معقولة، سيكون في بعض الأحيان الأسلوب الأقل إزعاجًا الذي يمكن للأمة من خلاله فرض ضرائب على نفسها مقابل دعم مثل هذه التجربة. لكن الحماية يجب أن تقتصر على الحالات التي يوجد فيها أساس جيد للتأكيد على أن الصناعة التي تدعمها ستتمكن بعد فترة من الاستغناء عنها؛ ولا ينبغي السماح للمنتجين المحليين أبدًا أن يتوقعوا استمرار ذلك لهم بعد الوقت اللازم لإجراء محاكمة عادلة لما هم قادرون على تحقيقه.

تكمن الصعوبة الكبرى في هذا الاقتراح في أنه يقدم (وهو ما يتعارض مع النظام العام للسيد ميل) الأساس الاشتراكي لمساعدة الدولة، بدلاً من المساعدة الذاتية. إذا كانت الصناعات لن تدعم نفسها أبدًا، فمن المؤكد أنه يعد اختلاسًا لممتلكات

مواطنيها عندما تأخذ الحكومة شريحة من الصناعات الإنتاجية عن طريق الضرائب وتعطيها إلى صناعات أقل إنتاجية لتعويض أوجه القصور لديها. النظرية الوحيدة الممكنة لحماية الصناعات الناشئة هي أنه إذا تمت حمايتها لموسم واحد، فإن الصناعات قد تنمو قريبًا بقوة وتقف بمفردها. لم يفكر السيد ميل قط في أي شيء آخر. لكن الصعوبة تقابل باستمرار، عند وضع هذه النظرية موضع التنفيذ، في أن الصناعة، بمجرد أن تتعلم الاعتماد على مساعدة الدولة، لا تصل أبدًا إلى مرحلة تكون فيها على استعداد للتخلي عن مساعدة الواجبات. فالاعتماد على التشريع يولد الرغبة في الاعتماد على الذات، ويدمر حافز التقدم والإدارة الجيدة. يقال: "لم يكن هناك أي مثال في تاريخ البلاد حيث كان ممثلو هذه الصناعات، الذين تمتعوا بالحماية لسلسلة طويلة من السنوات، على استعداد للخضوع لتخفيض التعريفة الجمركية، أو اقترحوا هو - هي. ولكن، على العكس من ذلك، فإن مطالبهم بواجبات أعلى وأعلى لا يمكن إشباعها، ولا تنقطع أبدًا.[362]يبدو أن مسألة الحقيقة، كما [ص 614] حول ما إذا كانت الولايات المتحدة مدينة أم لا بسبب وضعها الصناعي الحالي للحماية عندما كانت صناعاتنا ناشئة، تبدو قادرة على الإجابة، والإجابة التي تبين أن الحماية فرضت بشكل عام بعد حصلت الصناعات على موطئ قدم، ولم يتم الحصول على سوى القليل من المساعدة من الرسوم الجمركية على الواردات.[363]

التفسير التالي من قبل السيد ميل[364]إن المعنى الذي وضعه أولئك الذين طبقوه على الولايات المتحدة لن يكون له أي أهمية تذكر:

"لقد تم استخدام هذا المقطع لإظهار عدم إمكانية تطبيق التجارة الحرة على الولايات المتحدة، ولأغراض مماثلة في المستعمرات الأسترالية، وهو خطأ في رأيي، ولكن بالتأكيد مع معقولية أكبر مما يمكن أن يكون عليه الحال في الولايات المتحدة، لأن إن أستراليا في حقيقة الأمر دولة جديدة لا يمكن القول بعد أن قدراتها على الاستمرار في التصنيع قد تم اختبارها؛ لكن الأجزاء الصناعية في الولايات المتحدة – نيو إنجلاند

وبنسلفانيا – لم تعد دولًا جديدة؛ لقد قاموا بالمصنوعات على نطاق واسع، مع الاستفادة من رسوم الحماية العالية، لمدة جيلين على الأقل؛ لقد كان لعملائهم وقت كامل لاكتساب مهارة التصنيع التي سبقتهم فيها تلك الإنجليزية؛ لقد كانت هناك تجربة كافية لإثبات أن العجز المزعوم لمصانعهم عن التنافس في السوق الأمريكية مع صناعات بريطانيا العظمى لا ينشأ فقط من التاريخ الأحدث لتأسيسها، ولكن من حقيقة أن العمالة ورأس المال الأمريكيين يمكنهما، في الظروف الحالية لأمريكا، يجب توظيفها بعائد أكبر، وميزة أكبر للثروة الوطنية، في إنتاج سلع أخرى. ولم أوصي أو أؤيد قط أي صناعة محمية إلا بغرض تمكين فرع الصناعة المحمي، في وقت معتدل جدًا، من أن يصبح مستقلاً عن الحماية. لقد تم تجاوز هذا الوقت المعتدل في الولايات المتحدة، وإذا كان القطن والحديد في أمريكا لا يزالان بحاجة إلى الحماية ضد القطن والحديد في نصف الكرة الآخر، فإن ذلك في نظري دليل كامل على أنه ليس من حقهم أن يحصلوا عليه، و وأنه كلما طال أمده كلما زاد الظلم وهدر الموارد الوطنية.

هناك جزء واحد فقط من المخطط الحمائي الذي يتطلب أي ملاحظة أخرى: سياسته تجاه المستعمرات والتبعيات الأجنبية؛ وذلك بإجبارهم على التجارة حصريًا مع الدولة المهيمنة. إن البلد الذي يضمن لنفسه بذلك طلبًا أجنبيًا إضافيًا على سلعه، لا شك أنه يمنح نفسه بعض الأفضلية في توزيع المكاسب العامة للعالم التجاري. ومع ذلك، بما أنه يتسبب في تحويل الصناعة ورأس المال في المستعمرة من القنوات التي ثبت أنها الأكثر إنتاجية، بقدر ما هي تلك التي تتدفق إليها الصناعة ورأس المال تلقائيًا، فهناك خسارة، على العموم. للقوى المنتجة في العالم، والبلد الأم لا يكسب بقدر ما يخسر المستعمرة. ولذلك، إذا رفض البلد الأم الاعتراف بأي التزامات متبادلة، فإنه يفرض جزية على المستعمرة بطريقة غير مباشرة، أكثر قمعًا وإضرارًا بكثير من الطريقة المباشرة.

5. – على أساس الأجور المرتفعة.

إن المناقشة التي أجراها السيد كيرنز حول مسألة الأجور التي تتأثر بالتعريفة الجمركية هي من النوع الذي قمت بنقله على أكمل وجه قدر الإمكان: "الموقف المتخذ في الولايات المتحدة هو أن الحماية مطلوبة فقط ولا يُطلب منها إلا حيث توجد الصناعة الأمريكية في وضع غير مؤات، بالمقارنة مع الصناعة في البلدان الأجنبية... إن معدلات الأجور المقاسة بالنقود أعلى في الولايات المتحدة منها في أوروبا، وبالتالي، يقال إن تكلفة إنتاج السلع أعلى. ... إن معدلات الأجور المرتفعة في الولايات المتحدة ليست غريبة على أي فرع من فروع الصناعة، ولكنها عالمية في كامل نطاقها. ولذلك، إذا كان المعدل المرتفع للأجور يثبت ارتفاع تكلفة الإنتاج، وارتفاع تكلفة الإنتاج يثبت الحاجة إلى الحماية، فإن ذلك يعني أن مزارعي إلينوي ومزارعي القطن في الولايات الجنوبية سيكونون في حاجة ماسة إلى الحماية. تعزيز التشريعات مثل غزالي القطن في نيو إنجلاند أو سادة الحديد في بنسلفانيا! أعتقد أن المعيار الذي يؤدي إلى مثل هذه النتائج يجب أن يُدان بما فيه الكفاية. المغالطة هي، في الحقيقة،... أن جميع الصناعات في كل بلد ليست مفضلة أو مكروهة بشكل متساوٍ بطبيعتها، وبالتالي، ليست بحاجة متساوية إلى هذه الرعاية الوقائية. إذا لم يكن دعاة الحماية الأمريكية مستعدين للمطالبة برسوم الحماية لصالح مزارع إلينوي ضد منافسه الإنجليزي، فمن المحتم أن يعترفوا إما بأن ارتفاع تكلفة الإنتاج لا يتعارض مع المنافسة الفعالة، أو أن المعدل المرتفع من الإنتاج لا يتعارض مع المنافسة الفعالة. ولا تثبت الأجور ارتفاع تكلفة الإنتاج؛ وإذا لم يكن الأمر كذلك في إلينوي، فأنا أود أن أعرف لماذا يجب أن تكون الحالة مختلفة في بنسلفانيا أو في نيو إنجلاند. إذا كان المعدل المرتفع للأجور في أول هذه الولايات متسقًا مع انخفاض

تكلفة الإنتاج، فلماذا لا يكون المعدل المرتفع للأجور في بنسلفانيا متسقًا مع التكلفة المنخفضة لإنتاج الفحم والحديد؟

"إن معدل الأجور، سواء تم قياسه نقدًا أو بالأجر الحقيقي للعامل، يوفر معيارًا تقريبيًا لتكلفة الإنتاج،[365]سواء من النقود أو من السلع التي تدخل في الأجر الحقيقي للعامل، ولكن بمعنى ما عكس ما يفهم منه في الحجة قيد النظر: وبعبارة أخرى، فإن المعدل المرتفع للأجور لا يشير إلى ارتفاع بل إلى ارتفاع. انخفاض تكلفة الإنتاج.[366].. وهكذا فإن معدل الأجور مرتفع في الولايات المتحدة، سواء قيست بالذهب أو بأهم المواد الاستهلاكية للعامل - وهي حقيقة تثبت أن تكلفة إنتاج الذهب، وكذلك تكلفة إنتاج تلك السلع الأخرى ، منخفض في الولايات المتحدة.... أود أن أطلب من [المعترضين] أن يفكروا في الأسباب الحقيقية لارتفاع الأجور في الصناعة الأمريكية. ومن المؤكد أنه سيتم الاعتراف بأن هذه الأمور، في الملاذ الأخير، تتحلل في الحقيقة العظيمة المتمثلة في قوتها الإنتاجية العالية... ولذلك يجب أن أؤكد أن الحجم المرتفع للأجور الصناعية في أمريكا، بدلاً من أن يكون دليلاً على إن ارتفاع تكلفة الإنتاج في ذلك البلد، هو دليل واضح على انخفاض تكلفة الإنتاج – على انخفاض تكلفة الإنتاج، أي تكلفة الإنتاج في المقام الأول، تكلفة إنتاج الذهب، ثم تكلفة إنتاج السلع التي تنتج بشكل رئيسي في المقام التالي. تشكل أجور العمل الحقيقية، وهو وصف يشمل في آن واحد أهم المواد الخام للصناعة وأهم مواد الاستهلاك العام. وفيما يتعلق بالسلع غير المدرجة في هذا الوصف، فإن معيار الأجور لا علاقة له بأي شكل من الأشكال بتكلفتها، وبالتالي، فهو ببساطة غير ذي صلة بالنقطة قيد النظر. والآن يمكننا أن نرى ما الذي وصلت إليه حقيقة هذه المطالبة بحماية الصناعة الأمريكية، والتي تأسست على النطاق العالي للمكافآت الأمريكية: إنها طلب مساعدة تشريعية خاصة مقابل امتلاك منشآت صناعية خاصة - شكوى، باختصار ، ضد فضل الطبيعة الاستثنائي.

"ربما سأسأل هنا: كيف، إذا كان الأمر كذلك - إذا كان المعدل المرتفع للأجور الصناعية في أمريكا مجرد دليل على انخفاض تكلفة الإنتاج - كيف يمكن تفسير الحقيقة، حيث إنها حقيقة بلا شك، أن هل شعب الولايات المتحدة غير قادر على المنافسة في أسواق محايدة، في بيع بعض السلع المهمة، مع إنجلترا ودول أوروبية أخرى؟[367]لن يقول أحد إن سكان نيو إنجلاند ونيويورك وبنسلفانيا يفتقرون إلى أي صفات صناعية يمتلكها العمال في أي بلد في العالم. كيف يحدث إذًا أنهم، وهم يتمتعون بمزايا صناعية متفوقة على البلدان الأخرى، لا يزالون غير قادرين على الصمود أمامهم في أسواق التجارة العامة؟ سأحاول الرد على هذا الاعتراض بشكل عادل، وفي المقام الأول، اسمحوا لي أن أذكر ما هو حجتي فيما يتعلق بتكلفة الإنتاج في أمريكا. أنا لا أدعي أنها منخفضة في حالة جميع السلع التي يمكن إنتاجها في البلاد، ولكن فقط في حالة مجموعة كبيرة ومهمة للغاية، ولكنها لا تزال محدودة. وفيما يتعلق بالسلع الواقعة خارج هذه المجموعة، أعتقد أن معدل الأجور ليس ببساطة دليلا على تكلفة إنتاجها، بطريقة أو بأخرى. لكن، ثانيًا، أتوسل إلى القارئ أن يفكر في المقصود بـ "عدم القدرة" المزعومة لنيو إنجلاند وبنسلفانيا على التنافس، دعنا نقول، مع مانشستر وشيفيلد، في صناعة الكاليكو وأدوات المائدة. ما يعنيه ذلك، وما يمكن أن يعنيه فقط، هو أنهم غير قادرين على القيام بذلك بشكل متسق مع الحصول على معدل المكافآت على صناعتهم والذي هو الحالي في الولايات المتحدة. إذا كان العمال والرأسماليون الأمريكيون فقط راضين عن الأجور والأرباح الحالية في بريطانيا العظمى، فليس هناك ما أعرفه يمنعهم من الاحتفاظ بأجورهم وأرباحهم في أي أسواق يمكن أن ترسل إليها مانشستر وشيفيلد بضائعهما. وهذا يقودنا إلى جوهر السؤال. في جزء كبير من مجال الصناعة الكبير، يتمتع شعب الولايات المتحدة، مقارنة بشعب أوروبا، بما يلي: (1) مزايا من نوع استثنائي للغاية؛ على الباقي (2) تكون الميزة أقل تحديدًا، أو (3) يقفون على قدم المساواة مع الأوروبيين، أو (4) ربما يكونون، في بعض الحالات، في وضع غير مؤات. ومن خلال انخراطهم في فروع الصناعة التي يتمتعون فيها بميزة كبيرة على أوروبا، فإنهم يحصدون عائدات

صناعية كبيرة نسبيًا؛ وطالما اقتصروا على هذه المهن، فيمكنهم التنافس في أسواق محايدة ضد العالم كله، ومع ذلك يحصلون على المكافآت الكبيرة المتراكمة من مواردهم الغنية بشكل استثنائي. لكن شعب الاتحاد يرفض أن يقتصر على هذه الحدود الليبرالية. إنهم سيغطون مجال النشاط الصناعي بأكمله، ويعتقدون أنه من الصعب ألا يحصدوا نفس المحاصيل الغنية من كل جزء من الحقل. يجب عليهم النزول إلى الساحة مع شيفيلد ومانشستر، ومع ذلك يحصلون على مكافآت شيكاغو وسانت لويس. وعليهم أن يستخدموا شروط الإنتاج الأوروبية، وأن يحصلوا على النتائج الأمريكية. ما هذا إلا الشجار مع قوانين الطبيعة؟ وقد خصصت هذه القوانين لمجموعة واسعة من الصناعات التي تمارس في الولايات المتحدة نطاقًا مرتفعًا من العائدات، يفوق بكثير ما يمكن لأوروبا أن تطلبه، ولعدد قليل من الصناعات الأخرى عائد على نطاق لا يتجاوز النسبة الأوروبية.سوف تشارك المؤسسة الأمريكية في جميع الأقسام على حد سواء، وتحصل على جميع المكافآت العالية التي خصصتها الطبيعة للبعض فقط. وهنا نجد المعنى الحقيقي لـ "عدم قدرة" الأمريكيين على التنافس مع "العمالة الفقيرة" في أوروبا. ولا يمكنهم القيام بذلك، وفي الوقت نفسه تأمين معدل العائد الأمريكي على عملهم. لا شك أن العجز موجود، ولكنه عجز خلقته ليس العيوب، بل المزايا الاستثنائية لمنصبهم. يبدو الأمر كما لو أن الحرفي الماهر يجب أن يشكو من أنه لا يستطيع التنافس مع السياج والخنادق. دعه يكتفي فقط بمعدل أجر الحوط والخنادق، ولن يكون هناك ما يمنعه من دخول القوائم حتى ضد هذا المنافس.

كثيرا ما يقال إن الأجور يتم الاحتفاظ بها بمعدل مرتفع في الولايات المتحدة بسبب وجود الصناعات المحمية. ومن ناحية أخرى، فالحقيقة هي أن الصناعات المحمية يجب أن تدفع معدل الأجور المرتفع الحالي الذي تحدده الإنتاجية العامة لجميع الصناعات في البلاد. وعندما يتم التحقيق في الحقائق، فمن المدهش أن يكون هناك جزء صغير من عمال الولايات المتحدة يعملون في مهن تدين بوجودها إلى التعريفة

الجمركية. يمكن الاطلاع على نظرة عامة للأعداد النسبية العاملة في مهن مختلفة من خلال الرجوع إلى الرسم البيانيرقم الرابع والعشرون، بناءً على عوائد التعداد السكاني لعام 1880. البيانات تستحق الفحص:[369]

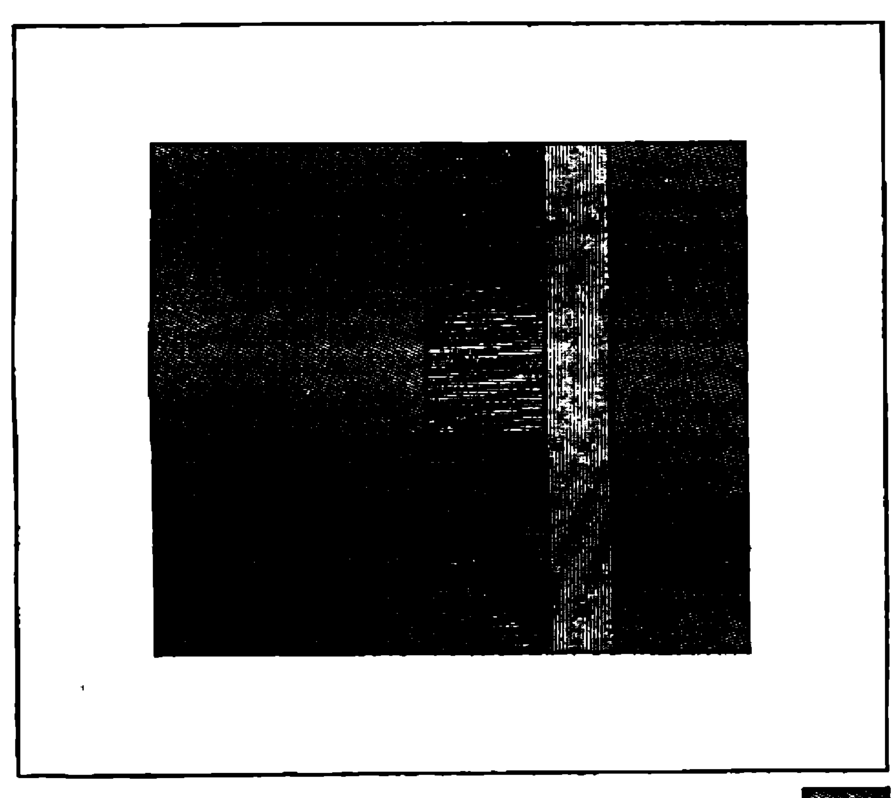
7,670,493 (.1) الزراعة

3,837,112 (.2) التصنيع والميكانيكية والتعدين

1,810,256 (.3) التجارة والنقل

4,074,238 (.4) الخدمات المهنية والشخصية

17,392,099 جميع المهن



(1.)	Engaged in agriculture	7,670,493
(2.)	" manufactures and mining	3,837,112
(3.)	" trade and transportation	1,810,256
(4.)	" professional and personal services	4,074,238
		17,392,099
	Not so engaged	19,369,508
	Total population over ten years of age	36,761,607

الرسم البياني الرابع والعشرون. رسم بياني يوضح بالنسبة للولايات المتحدة، في عام 1880، النسبة بين إجمالي عدد السكان الذين تزيد أعمارهم عن عشر سنوات وعدد الأشخاص الذين تم الإبلاغ عن أنهم يعملون في كل فئة رئيسية من المهن المربحة. تم تجميعه من نتائج التعداد العاشر، بواسطة المحرر. ملحوظة: يمثل المربع الداخلي نسبة السكان الذين يعملون في مهن مربحة. تمثل المساحة غير المظللة

بين المربعين الداخلي والخارجي نسبة السكان الذين لم يتم حسابهم على هذا النحو.

ومن الطبقة الثانية، يعمل أقل من 450 ألف عامل في الصناعات المحمية الرئيسية: القطن والصوف والحديد والصلب مجتمعة. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الفئة في نتائج التعداد تشمل الخبازين والحدادين وصانعي الطوب والبنائين والجزارين وصانعي الخزائن والنجارين وصانعي العربات وما إلى ذلك من خلال القائمة الكاملة للمهن المماثلة التي لم تتأثر عمليا بالمرض. التعريفة (فيما يتعلق بالحماية لهم). لذا، على الأكثر، هناك أقل من مليون عامل يعملون في الصناعات التي تعتمد بشكل مباشر على التعريفة الجمركية، ولا شك أن العدد أقل بكثير من المليون. لذلك، عندما يؤكد بعض الكتاب أن وجود الرسوم الجمركية يسمح للصناعات (حتى بما في ذلك جميع العاملين في إنتاج القطن والصوف والحديد والصلب) بتوظيف أقل من مليون عامل بحيث يتم تحديد الأجر لكل عامل. أما بقية العمال البالغ عددهم 16.000.000 عامل في الولايات المتحدة، ويحافظون على أجور 16.000.000 عامل مرتفعة عن طريق دفع الأجور الحالية بأقل من مليون، فإن الإسراف والجهل في هذا البيان واضحان على الفور؛ في حين أنه من ناحية أخرى، فمن الواضح أن الأسباب التي تحدد معدلات الأجور المرتفعة بشكل عام لـ 16.000.000 هي تلك التي تحكم غالبية المهن، وأن أقل من مليون يجب أن تدفع لهم الأجور التي يمكن الحصول عليها في مكان آخر في العالم. الصناعات الأكثر إنتاجية. ومن ثم فإن الحقائق تؤكد بشكل لافت للنظر المبادئ المذكورة أعلاه.

التأكيد - إذا بدا التأكيد الآن ضروريًا - يمكن العثور عليه في الدراسة[370]بقلم أفضل إحصائي لدينا، فرانسيس أ. ووكر، حول الأسباب التي أدت إلى نمو الصناعات الأمريكية. ويجد أن هذا النمو لم يكن متناسبًا مع القدرة الابتكارية والصناعية الرائعة لشعبنا، ومع ثراء مواردنا الوطنية: "أجيب أن سبب هذا الفشل النسبي موجود،

بشكل أساسي وبشكل أساسي، في الموارد غير العادية". نجاح زراعتنا، كما سبق أن أشار إليه ما قيل عن استثمار رأس المال. الأرباح الهائلة لزراعة تربة عذراء دون الحاجة إلى التسميد الصناعي؛ المزايا التي يستمدها السكان المتناثرون من امتياز اختيار أفضل المواقع للحرث،[371] أولئك الذين يسهل الوصول إليهم، والأكثر خصوبة، والأكثر سهولة في المحراث؛ وما يترتب على ذلك من وفرة من الغذاء والضروريات الأخرى التي تتمتع بها الطبقة الزراعية، تميل باستمرار إلى الاستهانة بالصناعات الميكانيكية، في نظر الرأسمالي على السواء، الذي يتطلع إلى الاستثمار الأكثر ربحية [ص 621] لمدخراته، وفي نظر العامل، البحث عن تلك المهنة التي يجب أن تعد بالدعم الأكثر ليبرالية وثباتًا.

لقد كانت المنافسة بين المزرعة والمتجر هي التي أعاقت نمو المصنوعات طوال قرن استقلالنا الوطني. إن الشعب الذي يتمتع بامتياز زراعة تربة خصبة بشكل معقول، في ظل الظروف المذكورة أعلاه، يمكنه أن يؤمن لنفسه سبل العيش حتى أعلى حد من الرفاهية البدنية. إذا امتلك هؤلاء الناس ميزة إضافية تتمثل في مهارة كبيرة في استخدام الأدوات، وبراعة كبيرة في تلبية المتطلبات الكبيرة والصغيرة لاحتلال التربة وزراعتها، فإن ثمار عملهم لن تشمل فقط كل ما هو ضروري لزراعة الأرض. الصحة والراحة، ولكن الكثير من ذلك هو من طبيعة الترف.

ويبقى أن نقول في هذا الصدد أن العمال بدأوا يدركون بالفعل الأسباب العملية والحقيقية في العمل التي تؤثر على أجورهم - والتي تؤثر عليهم بشكل مباشر أكثر من أي نظام تعريفي - من خلال إظهار إنذار لا يستهان به بشأن هجرة الأجانب، مثل المجريين. عمال المناجم والعمال الإيطاليين، الذين عرضوا عليهم أسعارًا أقل عن طيب خاطر. وبعبارة أخرى، فقد بدأوا يدركون، بطريقة عملية، حقيقة أن الأعداد المتزايدة أكثر فعالية بكثير من أي شيء آخر في خفض الأجور. وطالما أن الهجرة مجانية لأي عرق أو جنسية، فلن يكون هناك شيء اسمه "حماية للعمال

المنزليين"؛ فالحماية الوحيدة لهم – ولا أحث على استصواب مثل هذه التدابير – يمكن أن تأتي فقط من القوى التي تحد من عدد العمال الذين يدخلون في منافسة معهم. وأي حماية أخرى للعمال غير حظر الهجرة - وهو ما لا يفكر فيه أحد (باستثناء الصينيين) - هي وهم اقتصادي. فبدلاً من "حمايتهم" إلى الحد الذي يوفر لهم أجوراً أعلى، تعمل التعريفة الجمركية على زيادة تكلفة الملابس الصوفية وغيرها من المواد الاستهلاكية، بالإضافة إلى إجبار رأس المال على التوظيف في وظائف تدر عائداً أقل، وبالتالي تضمن أجوراً أقل.

§ 6. – على أساس خلق مجموعة متنوعة من الصناعات.

ويجب أن يؤخذ في الاعتبار أن الاقتصاد السياسي يتعامل فقط مع ظاهرة الثروة المادية؛ ولا يوفر أسسًا أخلاقية أو سياسية للعمل. ومن المتصور تماما أن المشرع، عند التوصل إلى قرار، قد يضطر إلى الموازنة بين المكاسب الاقتصادية والخسائر الأخلاقية أو السياسية، وقد يختار التخلي عن الأولى لمنع الأخيرة. ولكن الحقيقة الاقتصادية تظل دون تغيير. الاقتصاد السياسي، على سبيل المثال، على السؤال، هل هناك أي مكاسب في التجارة الدولية؟ الإجابات، بشكل لا لبس فيه، نعم. هل سيكون من خسارة المجتمع أن يتم إنتاج البضائع التي كانت تُشترى سابقًا في الخارج في الداخل؟ الجواب هو بالتأكيد سوف يحدث. ولكن هنا تم حث الكتاب الأذكياء باقتدار على أن الدولة [ص 622] لها أهداف أخرى تكسبها غير تراكم الثروات فقط؛ وأنه يجب أن يهدف إلى تأمين أكبر قدر ممكن من التأثيرات الأخلاقية والاجتماعية والرفيعة للطبقات العاملة؛ وأنه في حين أن التبادل الحر للسلع قد يزيد الثروة، فإنه قد يضر بالرفاهية الاجتماعية والسياسية للأمة. وبقدر ما تكون هذه مسائل اجتماعية وسياسية، فإنها لا تنتمي إلى الاقتصاد السياسي. ولكن الشكل الأكثر شيوعاً من الحجج هو أن الولايات المتحدة، في ظل التبادل الحر، سوف تصبح دولة "زراعية" بحتة، وسوف يضيق أفقها الاجتماعي، وسوف يترتب على ذلك

انخفاض مستوى النشاط الصناعي؛ ويقال إنه بدلاً من ذلك، ينبغي لنا، عن طريق الحماية، أن نبقي في الوجود صناعات متنوعة يمكن من خلالها تحفيز العقل الوطني بشكل أفضل، ويمكن تشجيع المزيد من المشاريع في جميع فروع الصناعة. ومع ذلك، فإن هذه الحجة لصالح "تنوع الصناعات" ليست مجرد مسألة اجتماعية؛ ولا يمكن مناقشتها بشكل كامل إلا من وجهة نظر اقتصادية، وهي تستحق أكثر من مجرد الاهتمام القصير الذي يمكننا أن نعطيه لها هنا.

في المقام الأول، بمجرد أن يكتسب أي بلد زراعي بحت ولو كثافة سكانية طفيفة - كثافة تكفي فقط لتبرير إدخال مبدأ تقسيم العمل - يأتي تمييز لا مفر منه في المصالح، خارج نطاق التشريع تمامًا. ومن خلال تشغيل الأسباب الطبيعية. ليس كل السكان مطلوبين في الزراعة لتوفير الغذاء للجميع. ومن خلال تقسيم العمل، يستطيع رجل واحد في الزراعة أن ينتج قوت نفسه وقوت آخرين كثيرين. "الولايات المتحدة لديها في الوقت الحاضر خمسة أشخاص فقط يعملون في الزراعة لكل ميل مربع من المساحة المستقرة" بجانب المزرعة يجب أن تنشأ في وقت مبكر دائرة واسعة من الصناعات: صانع الأحذية، والنجار، والحداد، وصانع العربات، والرسام، والبناء، والبنائ، وجميع الوظائف العادية التي تنشأ في أي مجتمع صغير. من أقدم تقسيم للعمل. علاوة على ذلك، فإن "الزراعة" غالبا ما تستخدم بمعنى محدود للغاية حيث تقتصر على إنتاج الغذاء وحده (رغم أنها تستخدم حتى بهذا المعنى المحدود ما يقرب من نصف العدد الإجمالي لعمالنا). وفي بلد جديد، يوجد مجال العمل الطبيعي في "الصناعات الاستخراجية"، التي تشمل إعداد السوق ليس فقط للأغذية، ولكن أيضًا لجميع الخامات والفحم والمعادن والزيوت والجلود والجلود والصوف والخشب، والصناعات المرتبطة بها بشكل وثيق؛ جميع الوظائف التي تنقلهم من جزء من البلاد إلى آخر (تستخدم في الوقت الحاضر أكثر من تسع مجموع عمالنا)؛ والخدمات المهنية والشخصية المتنوعة. وحتى إذا اضطررنا إلى التخلي عن

المصنوعات بالكامل، فإن «الصناعات الاستخراجية» ستشمل بالضرورة تنوعًا كبيرًا جدًا في الوظائف.

ومع ذلك، فإن السؤال الحقيقي بالنسبة لمعظم الأشخاص يتمحور حول المرحلة التالية من التطور الصناعي، أي مرحلة *تصنيع* هذه المنتجات المذكورة أعلاه من "الصناعات الاستخراجية". يجب أن نتذكر هنا أن أي بلد لا يمتلك قدرة متساوية على إنتاج كل من هذه السلع أو أي سلعة أخرى: فالأخشاب التي كانت في السابق بالقرب من الأنهار الكبرى قد تختفي في الداخل؛ قد تكون مصادر النفط أكثر أو أقل خصوبة؛ أو قد تكون رواسب الخام أكثر أو أقل ثراءً، وأكثر أو أقل سهولة في الوصول إليها، من تلك الموجودة في البلدان الأخرى. ومن المفهوم أنه بمجرد أن يستدعي الطلب في البلد زيادة كمية مادة معينة، فإن التكلفة قد تزيد بموجب قانون تناقص العائدات إلى أن يصبح بلد أجنبي - لديه عوامل إنتاج أدنى مقارنة بأفضل ما لدينا - قد تكون قادرة على إرسال الإمدادات إلى أسواقنا. يعتمد الأمر كله على ما إذا كانت الولايات المتحدة تريد المزيد من السلع مما يمكن إنتاجه باستخدام درجات من العوامل الطبيعية تفوق تلك التي يمتلكها الأجانب، مع أخذ تكلفة النقل إلى هذا البلد في الاعتبار. على الرغم من أن المنافسة الأجنبية تظهر عندما نصل إلى درجات أقل من العوامل الطبيعية، إلا أن ذلك لا يعني أنه لن يتم إنتاج بعض السلع المعينة. وما يجب أن يكون واضحًا هو أن التبادل غير المقيد بين البلدان لن يمنع وجود صناعات مختلفة، بل سيحد الإنتاج فقط من تلك الدرجات من العوامل التي هي الأفضل. يمكن رؤية ذلك بشكل أفضل من خلال رسم تخطيطي بسيط:

1 2 3 4 5 6 7 الحديد والفحم: إنجلترا

1 2 3 4 الحديد والفحم: الولايات المتحدة

1 2 3 4 القمح: انجلترا

1 2 3 4 5 6 7 القمح: الولايات المتحدة

قد يكون لدى إنجلترا سبع درجات مختلفة من الإنتاجية في إمداداتها من الحديد والفحم، منها الدرجات 1 و2 و3 تتفوق على أفضل درجة في الولايات المتحدة، بينما الدرجات 1 و2 و3 و4 في الولايات المتحدة يمكن مقارنتها فقط بالصفوف 4، 5، 6، 7 في إنجلترا. وطالما أن إنجلترا قادرة على إمداد نفسها والولايات المتحدة أيضًا بالفحم والحديد من الدرجات الثلاثة المتفوقة، فإن الولايات المتحدة لا تستطيع العمل من الدرجة الأولى في الداخل. ولكن إذا كان العرض لإنجلترا والعالم يتطلب الدرجة الخامسة للعمل، فيمكن للولايات المتحدة أن تبدأ الصناعة بأفضل درجة لديها، على الرغم من أنها أقل بكثير من أفضل درجة في إنجلترا. وبالمثل، إذا كان لدى الولايات المتحدة ثلاث درجات من أراضي القمح تتفوق على أفضل درجة في إنجلترا، فإن قدرة إنجلترا على زراعة القمح تعتمد على ما إذا كانت الولايات المتحدة قادرة، أو لا تستطيع، إمداد نفسها وإنجلترا من الدرجات 1 و 2 و 3. إذا كان علينا اللجوء إلى الصف الرابع، فيمكن لإنجلترا أن تبدأ في زراعة القمح مثلنا. باختصار، [ص 624] في ظل نظام التبادل الحر، من المحتمل أن يكون التنوع كبيرًا كما هو الحال في ظل الحماية، ولكن فقط بطريقة يتم من خلالها استخدام أفضل المزايا الممكنة في كل صناعة معينة. ويمكن إنتاج كميات أصغر في بعض الفروع، وكميات أكبر في فروع أخرى، في ظل نظام حر أكثر منه في ظل نظام تقييدي، ولكن مع كل المكاسب الأكبر التي تنشأ من التكيف السليم والصحي للتجارة. وسوف يتم التخلي عن المؤسسات الأشد فقراً في كل مهنة، ولكن ليس الصناعة بأكملها. لا تشعر أي فئة من الأشخاص بمنافسة المنافسين أكثر من المزارعين الإنجليز منذ أن دخل القمح الأمريكي إلى الأسواق الإنجليزية، ومع ذلك فإن هذا لا يعني أن إنجلترا لا تستطيع زراعة بوشل واحد من القمح. والحقيقة هي أن بعض أنواع الأراضي قد تم استبعادها من الزراعة، وتم إجراء تعديلات عليها لصالح أولئك الذين يريدون غذاء أرخص. وهكذا بالنسبة

لنا: لا ينبغي لنا، من خلال التبادل الحر، أن نضطر إلى التخلي عن صناعات الحديد والفحم بالكامل؛ لأن أفضل المناجم ستظل تحافظ على هذا الاحتلال في الوجود من أجل "تنويع" المناجم الأخرى.

وحتى الآن يغطي التفسير «الصناعات الاستخراجية» فقط، أو تلك الصناعات التي تتأثر بقانون تناقص العائدات عند الطلب على كمية أكبر. السؤال الحقيقي الذي يطرح نفسه فيما يتعلق بتصنيع هذه المواد. لكننا نعول على مكافآت صناعية أكبر، في شكل أجور وأرباح، هنا مما هي عليه في إنجلترا؛ يجب أن نحصل على المزيد من الصناعة من إنجلترا حتى نرضينا. ولذلك، يجب أن تكون درجات المهن لدينا أكثر إنتاجية إلى حد ما، درجة بعد درجة، من درجات اللغة الإنجليزية، من أجل السماح لها بالبقاء خالية من المنافسة. ولكن لدينا هذا التفوق، فيما يتعلق بسوقنا المحلية، لأسباب طبيعية: (1) المواد الخام الرخيصة (إذا استثنينا الصوف والسلع الأخرى التي ترتفع أسعارها بسبب التعريفات الجمركية)؛ (2) التفوق على إنجلترا في تكلفة نقل المنتجات الخام؛ و(3) تكلفة نقل البضائع التامة الصنع للوصول إلى أسواقنا مرة أخرى. أما الآن، فإن عمليات التصنيع التي لا تتطلب الكثير من العمل على المواد، خاصة عندما تكون المواد ضخمة، تتم في هذا البلد دون خوف من المنافسة الأجنبية. ونطاق هذه الفئة من المصنوعات كبير بشكل مدهش. وتشمل مصنوعات الحديد، مثل المواقد، وأدوات الحياة اليومية الشائعة؛ الجلود، مثل الجلود، والأحزمة، وما إلى ذلك؛ ومن الخشب، مثل جميع الأثاثات ذات الاستعمال الشائع. والقائمة طويلة جدًا بحيث لا يمكن ذكرها بالكامل هنا. هذه الصناعات لا تبقى قائمة بالتعريفة؛ وتنوع بهذا القدر قد ينشأ في ظل نظام التبادل الحر، فضلاً عن التقييد. وفي الواقع، إذا تم إزالة الرسوم الجمركية من ما يسمى "المواد الخام"، فمن المحتمل تماما أن يوجد تنوع أوسع من أي وقت مضى.

ومع ذلك، سيقال إن هناك بعض الأشياء التي لا يمكننا إنتاجها في المنافسة الحرة مع إنجلترا. بالطبع هناك؛ ومن المأمول أن يستمر الأمر على هذا النحو لفترة طويلة. إذا لم تكن هناك بعض أنواع السلع التي يمكن للأجانب إنتاجها لتحقيق فائدة أفضل منا، فلن تكون هناك إمكانية لأي تجارة خارجية على الإطلاق؛ لأنه إن لم يستطيعوا أن يرسلوا لنا شيئًا، فلن يستطيعوا أن يأخذوا منا شيئًا. إن إنكار هذا الموقف يعني أن تجارة التصدير والاستيراد في الولايات المتحدة (التي بلغت في عام 1883 أكثر من 1.500.000.000 دولار) لا تحقق أي ربح، ومن الأفضل أن يتم تدميرها بالكامل، حتى لا يكون لدينا سوى عدد قليل من الصناعات التي لا يوجد لدينا فيها أي ربح. إن المزايا الطبيعية (التي توظف أقل من 17 من العمال في الولايات المتحدة) يجب أن تستمر بخسارة الإنتاجية العامة لعملنا ورأس المال، وبالتالي انخفاض عام في الأجور والأرباح.

§ 7. – على أساس أنه يخفض الأسعار.

لقد تم تقديم الحجة - التي أصبحت تُسمع الآن بشكل أقل مما كانت عليه في السابق - وهي مستمدة بشكل استقرائي من الإحصاءات، ومفادها أن الحماية لا ترفع الأسعار؛ لأنه بعد فرض الرسوم، يتم إنتاج كمية أكبر، ويتم جني فوائد الإنتاج الكبير، ومن ثم ينخفض سعر السلعة المصنعة هنا عما كان عليه قبل فرض الرسوم. ومن ثم يتم التأكيد على أن الحماية لا ترفع الأسعار. ومن المفهوم بالطبع أنه يعني أسعار السلع المحمية - وهو إجراء احترازي ضروري، لأننا نجد سلعنا الزراعية (غير المحمية) مستشهد بها لإظهار أن الأسعار هنا أقل مما هي عليه في إنجلترا.

ومع ذلك، لا أحد ينكر حدوث انخفاض في أسعار الأقمشة النسيجية والسلع المصنعة. وهذا نتيجة لقانون عام للقيمة، ولاتجاهات الحالة التقدمية للصناعة.[372] إن

أسباب هذا الانخفاض المعترف به ستكون مؤثرة، بغض النظر عما إذا كانت التعريفات موجودة أم لا. إنها نتيجة للمسيرة العامة للأمام من التحسينات، كما يتضح من تطبيق الاختراعات الجديدة وعرض المهارة والإبداع في العمليات الجديدة. إن القول بأن الأمر يتعلق بتعريفة هو قول غير منطقي تمامًا. ويمكن رؤية مدى صحة ذلك من خلال ملاحظة أن دولة مثل إنجلترا، بدون تعريفات جمركية، تشارك في الانخفاض العام لأسعار السلع المصنعة بالتساوي مع الدولة التي تفرض رسومًا جمركية باهظة. ويجب أن تكون الأسباب أوسع من التعريفات الجمركية، إذا شوهدت تعمل على حد سواء في البلدان ذات التعريفات الجمركية وغير الجمركية.

ولكن الحقيقة في حد ذاتها لا يمكن إنكارها وهي أن الحماية ترفع أسعار السلع المحمية في السوق المحلية. لا ينبغي إجراء المقارنة بين الأسعار كما هي الآن في هذا البلد وكما كانت قبل عشرين أو أربعين عامًا أيضًا في هذا البلد، لأن هذا لن يُظهر سوى المسيرة العامة للتحسينات في هذا البلد؛ ولكن يجب إجراء مقارنة بين الأسعار في هذا البلد اليوم والأسعار الحالية في البلدان الأجنبية. فهل تؤدي التعريفة، على سبيل المثال، إلى زيادة أسعار السلع الصوفية والملابس لكل مستهلك بما يتجاوز السعر الذي سيكون عليه السعر إذا تم إلغاء الرسوم الجمركية على الصوف المستورد؟ إن مجرد وجود واجب الحماية هو الجواب على ذلك. إذا كانت الرسوم لا ترفع الأسعار، فلماذا ترغب صناعة الصوف في استمرار الرسوم؟ إذا كان من الممكن بيع البضائع هنا بسعر رخيص مثل البضائع الأجنبية، فلماذا يريد أنصار الحماية فرض أي رسوم؟ تهدف الرسوم إلى إبقاء البضائع الأجنبية خارج أسواقنا؛ ولن تكون ضرورية إذا كان من الممكن بيع بضائعنا بسعر رخيص مثل السلع الأجنبية.

ومع ذلك، فإن الحقائق موجودة لتبين أن بيان المبدأ كما ورد أعلاه تدعمه الإحصائيات. في عام 1883، على الرغم من أن متوسط الأجر الأسبوعي في ماساتشوستس كان أعلى بنسبة 77% منه في إنجلترا، كان على العامل الأمريكي

أن يدفع المزيد مقابل العناصر التي تدخل في أجره الحقيقي؛ وإلى هذا الحد فقد فضل أجره الأعلى في هذا البلد. وهذا ما نلاحظه في الأشكال التالية[373]والتي تظهر، بالنسب المئوية، ما إذا كانت الأسعار هنا أعلى أو أقل مما هي عليه في إنجلترا:

نسبة أقل.	نسبة أعلى.	فئات المقالات.
	16	بقالة
23		المؤن، بما في ذلك اللحوم والبيض والزبدة والبطاطس
	13	البضائع الجافة (جميع الدرجات)
	62	الأحذية والأحذية والنعال
	45	ملابس

ومع ذلك، وعلى الرغم من الأسعار المرتفعة، فإن 31 في المائة من إنفاق العامل في ماساتشوستس يمثل راحة أكبر وبيئة منزلية أفضل مما يتمتع به العامل الإنجليزي. فإذا استطاع الأمريكي الشراء بالأسعار الإنجليزية، فسيكون لديه ما لا يقل عن 37 في المائة من الفائض للتمتع الإضافي (بعد مراعاة الإيجارات الأعلى المدفوعة هنا مقارنة بإنجلترا). بمعنى آخر، حرمت الأسعار المرتفعة العامل الأمريكي من جني كل التفوق في الراحة الذي يمكن توقعه من معرفة أنه يتمتع بميزة على العامل الإنجليزي بنسبة 77 في المائة في الأجر النقدي الذي يتلقاه.

وحتى يسهل على القارئ التعرف على حجج الحمائيين، يُرجَع إلى الكتب التالية:

كاري "مبادئ العلوم الاجتماعية" (3 مجلدات). وشكل الحجة، باختصار، هو أن جميع الصناعات يجب أن تستمر ضمن حدود الدولة لتجنب التجارة الخارجية. ويرى أن تغيير الشكل إلى السلعة التامة الصنع يجب أن يتم بالقرب من المكان الذي يتم فيه إنتاج المواد الخام، بحيث لا تذهب حصة كبيرة إلى مجرد الوسطاء أو الناقلين.

بوين "الاقتصاد السياسي"، الفصل. XX، يدعو إلى الحماية على أساس أنها ضرورية لتأمين تنوع الصناعات، ولأنها تخفض أسعار السلع المستوردة.

إن "مغالطات التجارة الحرة" للسير جي بي بايلز هي رد على "مغالطات الحماية" لباستيات، والتي ترجمها هوراس وايت إلى اللغة الإنجليزية.

"مسألة التعريفة الجمركية" لإراستوس ب. بيجلو. وهذه واحدة من أقدر المناقشات، من وجهة النظر الحمائية، استنادا إلى جداول إحصائية ومقارنات بين سياسة إنجلترا والولايات المتحدة.

إن "دليل الحمائيين" الذي وضعه ستابنز عبارة عن بيان موجز ومفيد.

"الإيرادات الحكومية" التي وضعها إليس روبرتس هي الشكل الذي ألقى به محاضراته في جامعة كورنيل (1884) حول الحماية، وهو أحدث بيان صادر عن هذا الجانب من المناقشة. يتعمق في تاريخ الضرائب في مختلف البلدان؛ يرى أن الأجور هنا أعلى مما هي عليه في إنجلترا بسبب الحماية؛ وأن صناعاتنا أكثر ازدهارًا من زراعتنا، وما إلى ذلك.

إن "الاقتصاد الوطني" الذي وضعه فريدريك ليست هو بيان الحماية الألماني، ويستند هذا إلى حد كبير إلى أسس كاري الخاصة.

يحتوي "The الكونجرس غلوب" على العديد من خطابات أعضاء الكونجرس حول التعريفة؛ وأرسلت جمعية الحديد والصلب في فيلادلفيا كتيبات تشرح الموقف الحمائي.

يمكن العثور على حجج التجارة الحرة أيضاً في كتاب دبليو إم جروسفينور "هل الحماية تحمي؟" وهو يدرس نتائج التعريفات الجمركية المختلفة التي فرضتها الولايات المتحدة، ويقدم العديد من الجداول ومجموعات الإحصاءات القيمة للغاية التي تتعلق بهذه المسألة.

يعد كتاب "تاريخ الحماية في الولايات المتحدة" الذي أعده دبليو جي سومنر وصفًا قويًا للغاية لشرور التعريفات الجمركية المختلفة ونظام الحماية.

"تقارير" دي إيه ويلز بصفته المفوض الخاص للإيرادات، ومنشوراته العديدة (انظر كتالوج ناشر بوتنام)، مليئة بالحقائق، وتعطي نتائج دراسة خاصة للموضوع باعتباره يؤثر على الولايات المتحدة.

يقدم "الاقتصاد السياسي" لآل بيري وجهة نظر جذرية للتجارة الحرة.

يشرح كتاب هنري فوسيت "التجارة الحرة والحماية" الأسباب التي أدت إلى تأخير التبني العام للتجارة الحرة.

يقدم كتاب "المبادئ الرائدة في الاقتصاد السياسي" الذي وضعه جي إي كيرنز أفضل مناقشة للمبادئ الاقتصادية التي ينطوي عليها السؤال الذي تم عرضه على القارئ حتى الآن. علاوة على ذلك، فإن جميع كتابنا المنهجيين تقريبًا في الاقتصاد السياسي (باستثناء، ربما، بوين وري تومسون) يقدمون دعمهم لنظام التبادل الحر على أسس اقتصادية.

الملحق الأول. الببليوغرافيات.

ببليوغرافيا موجزة للتعريفات الجمركية في الولايات المتحدة.

1. الأشغال العامة: يحتوي "التقرير الخاص الذي أعده يونج حول تشريعات التعريفة الجمركية في الولايات المتحدة" على مقتطفات مفيدة من مناقشات الكونجرس، بالإضافة إلى جداول قيمة للرسوم الجمركية. في الفهرس، ص. cciii، تحت "قانون التعريفة الجمركية"، ستجد إشارات إلى جميع القوانين حتى عام 1870 وتواريخها. انظر أيضًا "تاريخ العملة الأمريكية" لسومنر و"محاضراته حول الحماية في الولايات المتحدة"؛ آل بيري "الاقتصاد السياسي"، الفصل. الثالث عشر؛ جروسفينور "هل الحماية تحمي؟" إحدى الدراسات القيمة هي دراسة " Studien über den Amerikanischen Zoll" التي أجراها إي جي جيمس. للحصول على وجهات نظر مختلفة، راجع "العلوم الاجتماعية" لكاري؛ بولس "التاريخ المالي للولايات المتحدة"، المجلد. الثاني، بك. أنا، الفصل. ضد، بك. الثالث، الفصول. من الثالث إلى العاشر؛ و"دليل الحمائيين الأمريكيين" لستابينز.

ثانيا. الفترات السابقة. —كتاب HC Adams "الضرائب في الولايات المتحدة، 1789-1816"؛ وكتاب FW Taussig "حماية الصناعات الناشئة"؛ أعمال هاملتون، ماديسون، جيفرسون، ويبستر، وكلاي؛ "دليل رجل الدولة" ؛ وبالطبع المناقشات في الكونجرس، وما إلى ذلك. انظر أيضًا "موارد الولايات المتحدة" لبريستيد؛ "الرؤية الإحصائية لتجارة الولايات المتحدة" لبيتكين؛ "الحوليات الإحصائية" لسيبرت (1818)؛ و"التقويم الأمريكي".

ثالثا. وثائق جديرة بالملاحظة. — تقارير هاملتون: "تقرير عن المصنوعات"، الأعمال، ii، الصفحات 192-284، أو أوراق الدولة الأمريكية، الشؤون المالية، i، 123-144. دالاس، تقرير الخزانة لعام 1816، أوراق الدولة الأمريكية، المالية، iii، 87-91.

التقرير الذي يتمتع بأكبر قدر من الأهمية والوزن هو "النصب التذكاري لصالح إصلاح التعريفة الجمركية" لألبرت جالاتين (1832). مطبوعة بشكل منفصل. لسوء الحظ، ليس في أعماله المجمعة.

تقرير ووكر، انظر التقرير المالي، ٣ ديسمبر ١٨٤٥.

تقرير جي كيو آدامز لعام 1832، وثائق الكونجرس، 1831-1832، مجلس النواب رقم 481.

"تقارير دي إيه ويلز كمفوض خاص للإيرادات"، ١٨٦٦، وثائق مجلس الشيوخ، الجلسة الثانية، الكونغرس التاسع والثلاثون، المجلد. أنا رقم 2؛ 1868، الوثائق التنفيذية لمجلس النواب، الدورة الثانية، المؤتمر الأربعون، [صفحة 632] المجلد. التاسع، رقم 81؛ 1869، الوثائق التنفيذية لمجلس النواب، الدورة الثالثة، المؤتمر الأربعون، المجلد. السابع، رقم 16؛ 1869، الوثائق التنفيذية لمجلس النواب، الدورة الثانية، المؤتمر الحادي والأربعون، المجلد. الخامس، رقم 27؛ وورقته في مقالات نادي كوبدن (السلسلة الثانية).

"الخطب والعناوين والرسائل" WD Kelley J.

"تقرير لجنة التعريفة" 1882 (مجلدان). وثائق متنوعة للموارد البشرية، رقم 6، الجزء الأول، المؤتمر السابع والأربعون، الدورة الثانية.

رابعا. حجة العمل الفقير. — انظر Taussig، "حماية الصناعات الشابة،" ص. 69، الحاشية 1؛ خطاب كالهون، الأعمال، الرابع، ص 201-212؛ خطاب غريلي عام 1843؛ "السياسة" لكوبر، الصفحات 99-109؛ أعمال ويبستر، الخامس، ص 161-235؛ كيرنز، "المبادئ الرائدة"، الصفحات من 382 إلى 388. التقرير السنوي الخامس عشر لمكتب ماساتشوستس للإحصاء (1884)، بقلم كارول د. رايت. دي إيه ويلز، "مراجعة برينستون"، نوفمبر ١٨٨٣، شوينهوف، "الأجور والتجارة".

خامسا عرض للمصنوعات في وقت مبكر. - الأسقف، "تاريخ المصنوعات الأمريكية"؛ "المقدمة والتقدم المبكر لصناعة القطن في الولايات المتحدة" لباتشيلدر؛ ن. أبليتون، "أصل لويل"؛ جي إس وايت، "مذكرات صامويل سلاتر"؛ فرنك بلجيكي فرينش، "تاريخ صعود وتقدم تجارة الحديد في الولايات المتحدة في الفترة من 1621 إلى 1857"؛ هـ. سكريفينور، "تاريخ تجارة الحديد"؛ "نشرة الرابطة الوطنية للصناعات الصوفية،" الثاني، الصفحات من 479 إلى 488. تنش كوكس، "بيان الفنون والمصنوعات في الولايات المتحدة لعام 1810" (1814).

سادسا. عرض لاحق للمصنوعات:

(١) صناعة الحديد — انظر "تقارير جمعية الحديد والصلب" لسوانك، ١٨٨٢؛ المرجع نفسه، "تقرير التعداد"، ١٨٨٠؛ المرجع نفسه، "تجارة الحديد"، ١٨٧٦؛ جي إس نيوبيري، على مقالة ممتازة في "المراجعة الدولية"، ط، الصفحات 768-780.

بالنسبة لبيسيمر ستيل، سوانك، "تقرير التعداد السكاني" ١٨٨٠، الصفحات من ١٤٩ إلى ١٥٣؛ وشوينهوف، "التأثيرات المدمرة للتعريفة الجمركية"، الفصل. سابعا. إيه إس هيويت، خطاب في الكونجرس، ١٦ مايو ١٨٨٢. طبع بشكل منفصل.

(2.) الصوف والأصواف والقطن. إنتاج واستيراد الصوف، انظر "الملخص الإحصائي للولايات المتحدة"؛ "تقرير لجنة التعريفة الجمركية"، المجلد الأول، الصفحات من 1782 إلى 1785؛ الثاني .

إنتاج واستيراد الصوف، راجع "نشرة مصنعي الصوف"، 7، ص. 359؛ "تقارير التجارة والملاحة."

ازدهار مصنعي الصوف بعد عام 1867، انظر ويلز، "الصوف والتعريفة" (رسالة إلى "نيويورك تريبيون"، 20 مارس 1873)؛ روبنسون، مقالة ديسمبر 1872، في "نشرة مصنعي الصوف"، iii، ص. 354. إدوارد هاريس، "نصب تذكاري لمصنعي السلع الصوفية للجنة الطرق والوسائل"، واشنطن، 1872. جون إل. هايز، "الصوف والنول".

إنتاج واستيراد الأقطان، انظر "تقارير التجارة والملاحة"؛ تقرير التعداد السكاني لعام 1880.

(3.) الحرير. - يُصنع منذ عام 1860، انظر "تقارير جمعية الحرير"؛ ويكوف، "صناعة الحرير في الولايات المتحدة" (1883) للتاريخ الحديث، الصفحات من 42 إلى 51. ويكوف، "سلع الحرير الأمريكية" (1880)، حول طرق التصنيع، الفصول. الثاني والرابع والسادس.

(4.) واجبات السكر.— DA Wells, "Princeton Review"، vi (نوفمبر، 1880)، ؛ و"صناعة السكر في الولايات المتحدة والتعريفة الجمركية" (1878).

سابعا. التعريفة الحالية. - يحتوي "رسوم الولايات المتحدة على الواردات" الصادر عن هايل (1881) على جميع القوانين المعمول بها حتى تاريخ النشر، ويعطي جميع القوانين منذ عام 1861 بالكامل. يتم استخدامه من قبل المسؤولين في الولايات المتحدة.

"رسوم الواردات من عام 1867 إلى عام 1883 ضمناً" (مجلس النواب، وثائق متنوعة، رقم 49، المؤتمر الثامن والأربعون، الدورة الأولى) يعطي الرسوم على كل مادة بالسنوات، ويخفض معدلات محددة حسب القيمة.

"التعريفة الجمركية الحالية على الواردات إلى الولايات المتحدة" 1884 (وثيقة مجلس الشيوخ، تقرير، رقم 12، الكونغرس الثامن والأربعون، الجلسة الأولى).

ببليوغرافيا موجزة من ثنائية المعدن.

يحتوي "تقرير المؤتمر النقدي الدولي، 1878" (ص 754)، على ببليوغرافيا موسعة عن المال، بقلم س. دانا هورتون. كما يقدم المجلد الثالث لشوفالييه من كتابه "Cours d'Économie politique" بعنوان "Monnaie" قائمة مراجع.

1. معيار القيمة. — راجع جيفونز، "المال وآلية التبادل،" الفصل الثالث، الخامس والعشرون؛ إس دانا هورتون، "الذهب والفضة"، الفصل. الرابع، ص. 36؛ إف إيه ووكر، "الاقتصاد السياسي"، ص 363-368، "المال والتجارة والصناعة"، ص 56-77؛ ولوسكي، "L'Or et l'Argent"، الصفحات 7، 22، 207؛ ميل، "مبادئ الاقتصاد السياسي"، الكتاب الثالث، الفصل. الخامس عشر؛ والراس، "مجلة الاقتصاديين"، أكتوبر 1882،.

ثانيا. نظرية المعدنين. — هورتون، "الذهب والفضة،" ص. 29؛ فا ووكر، "المال والتجارة والصناعة"، ص. 157، "الاقتصاد السياسي"، ص. 408؛ جيفن، "مراجعة نصف شهرية،" المجلد. الثاني والثلاثون (1879)، ص. 279؛ ولوسكي، " L'Or et l'Argent"، ص. 35؛ جيفونز، المرجع نفسه، الفصل الثاني عشر؛ ويلسون، "المعاملة بالمثل، ونظام المعدنين، وإصلاح الأراضي"، ص. 107؛ س. بورن، "التجارة والسكان والغذاء"، ؛ سيد، "تراجع الرخاء"، ومنشورات سيرنوسكي المختلفة.

ثالثا. تشغيل قانون جريشام. — ماكولاي، الفصل. الحادي والعشرون للعملة المقطوعة لعام 1695؛ جيفونز، المرجع نفسه، الصفحات 80-85، يعطي أيضًا مثالاً مأخوذًا من العملة اليابانية؛ بالنسبة لحالة فرنسا، انظر "تقرير اللجنة المختارة لمجلس العموم بشأن انخفاض قيمة الفضة، 1876،" ص. الثاني والأربعون، والملحق، الصفحات 86، 148؛ بالنسبة للولايات المتحدة، انظر أعلاه،الكتاب الثالث، الفصل. السابع، § 3. انظر أيضًا "دراسة عن عملات المملكة" للورد ليفربول، الفصل. الثاني عشر، للتغييرات في عملة إنجلترا.

رابعا. التأثير التعويضي لمعيارين. — جيفونز، المرجع نفسه، الصفحات 139، 140؛ إف إيه ووكر، "الاقتصاد السياسي"، الصفحات من 411 إلى 416؛ ولوسكي، " L'Or et l'Argent"، ص. 28؛ عارضة أزياء، "مجلة الاقتصاديين"، أغسطس، 1878.

5. تأثير عصبة الدول، أو القانون، على القيمة النسبية للذهب والفضة. — جيفن، "Fortnightly Review،" المجلد. الثاني والثلاثون (1879)، الصفحات من 285 إلى 290؛ ولووسكي، "L'Or et l'Argent"، الصفحات 23، 24، 31؛ إف إيه ووكر، "الاقتصاد السياسي"، ص. 410، "تقرير المؤتمر النقدي الدولي، 1878"، ص. 74؛ سمنر، "استعراض برينستون"، المجلد. الرابع، ص. 563؛ س. دانا هورتون، "تقرير المؤتمر النقدي الدولي، ١٨٧٨"، ص. 741؛ بورن، "التجارة والسكان والغذاء" الصفحات 228، 230؛ جيفونز، "مراجعة معاصرة"، المجلد. التاسع والثلاثون (1881)، ص. 750؛ نيوكومب، "المراجعة الدولية" (١٨٧٩).

سادسا. إنتاج الذهب والفضة. القيمة النسبية للمعدنين. سوتبير، "Mittheilungen" لبيترمان، رقم 57؛ "تقرير مجلس العموم حول انخفاض قيمة الفضة"، 1876، الملحق، الصفحات 11، 12، 24؛ بورن، "المجلة الإحصائية"، المجلد. الثاني والأربعون. ، يعطي أرقام السير هـ. هاي التي صححها حتى عام 1878؛ يقدم "التقويم الأمريكي" لسبوفورد عام 1878 جداول من " Journal des

Économistes"؛ أرقام سيد، هاي، جاكوب، وتوكي ونيومارش موجودة في "تقرير مجلس العموم" أعلاه. أنظر أيضاً أعلاه،الكتاب الثالث، الفصل. سادسا، للمراجع.

إن القيم النسبية للذهب والفضة منذ عام 1834، كما هو موضح في جداول بيكسلي وأبيل (لندن)، جديرة بالثقة. قبل عام 1834 كان هناك الكثير من عدم اليقين. يقدم سوتبير، المرجع نفسه، اقتباسات من هامبورغ منذ عام 1687. وهناك جدول آخر، ربما يكون غير صحيح في بعض الأماكن، وهو جدول وايت، انظر "تقرير المؤتمر النقدي الدولي"، 1878.

سابعا. إلغاء تداول الفضة من قبل ألمانيا. - للحصول على نسخة من قوانين عامي 1871 و1873، انظر "تقرير مديري دار سك العملة بالولايات المتحدة، 1873،" ص. 82؛ "تقرير مجلس العموم حول انخفاض قيمة الفضة"، ١٨٧٦، ص. 18؛ "المؤتمر النقدي الدولي"، 1881، فهرس. ل "أليمان".

ثامنا. الاتحاد اللاتيني. — للاطلاع على المعاهدة، انظر " Journal des Économistes"، مايو 1866؛ "تقرير مجلس العموم"، المرجع نفسه، الثامن والثلاثون، الملحق، الصفحات 92، 98، 106-109، 116؛ "تقرير المؤتمر النقدي"، ١٨٧٨.

تاسعا. تدفق الفضة إلى الشرق. — أرقام السير هيكتور هاي بعد عام 1851، "تقرير مجلس العموم"، المرجع نفسه، التطبيق، ص. 24، هي على أكمل وجه، ويجب دمجها مع أرقام بيكسلي وأبيل لسنوات ما قبل عام 1851، المرجع نفسه .

X. انخفاض قيمة الفضة، 1876. — الأسباب، بورن، المرجع نفسه، الصفحات 206، 212، 222، 233؛ ويلسون، المرجع نفسه، ص. 128؛ "تقرير مجلس العموم"، المرجع نفسه. سمنر، "استعراض برينستون"، المجلد. رابعا، ص. 570؛ س.

نيوكومب، "المراجعة الدولية،" المجلد. السادس (1879)، كوشوت، " Revue des Deux Mondes"، ط، ديسمبر، ١٨٨٣، كيرنز، "مقالات" ف. بوين، "تقرير الأقلية الصادر عن لجنة الفضة الأمريكية"، ١٨٧٨.

السبب المفترض للذعر عام 1873، انظر ويليامسون، "مراجعة معاصرة"، أبريل 1879؛ سيد، "تراجع الرخاء"؛ بورن، المرجع نفسه.

الحادي عشر. تقدير الذهب. — جيفن، "المجلة الإحصائية،" المجلد. الثاني والأربعون، ص. 36، بدأت النظرية للفترة 1873-1879. انظر أيضًا بورن، "المجلة الإحصائية"، المجلد. الثاني والأربعون؛ س. نيوكومب، "المراجعة الدولية"، ١٨٧٩،ولوسكي، المرجع نفسه، جوشن، "مجلة معهد المصرفيين" (لندن)، المجلد. الرابع، الجزء السادس، مايو، 1883؛ باترسون، "المجلة الإحصائية"، المجلد. الثالث والأربعون، ص. 1؛ للحصول على جدول الأسعار، انظر "الإيكونوميست" اللندني (على سبيل المثال، 28 ديسمبر 1878).

الثاني عشر. ثنائية المعدن في الولايات المتحدة. —انظر أعلاه،الكتاب الثالث، الفصل. سابعا؛ للاطلاع على مجموعة واسعة من المواد، انظر "تقرير المؤتمر النقدي الدولي"، ١٨٧٨؛ "المال والعطاء القانوني" ليندرمان؛ التقارير المالية للولايات المتحدة؛ ووثائق الكونجرس. للاطلاع على قوانين سك العملة للأعوام 1792، و1834، و1853، و1873، و1878، انظر كتيب "مقتطفات من قوانين الولايات المتحدة المتعلقة بالعملة والتمويل" بقلم سي إف دنبار. للحصول على وصف تفصيلي لإقرار قانون 1873، انظر "تقرير مراقب العملة"، 1876 .الوضع الحالي، أتلانتيك الشهرية، مايو، 1884، "الخطر الفضي".

ببليوغرافيا موجزة للشحن الأمريكي.

ا. أعمال الملاحة الإنجليزية. — "حوليات" ماكفيرسون، الثاني، ؛ سكوبل، "مجموعة أعمال"، ص. 176؛ روفهيد، "التشريعات العامة"، 3، روجر كوك، "رسالة في التجارة" (١٦٧١)، السير يوشيا تشايلد، "خطاب جديد حول التجارة" (1671)؛ السير ماثيو ديكر، «مقالة عن أسباب تراجع التجارة الخارجية» (١٧٤٤)؛ جوشوا جي، «التجارة والملاحة في بريطانيا العظمى» (١٧٣٠)؛ ليندساي، "تاريخ الشحن التجاري والتجارة القديمة"؛ مكولوتش، "قاموس التجارة" (طبعة جديدة)، مقالات "الملاحة" و"التجارة الاستعمارية"؛ المرجع نفسه، طبعة آدم سميث، الحاشية الثانية عشرة، هوسكيسون، الخطب، الثالث، ١٣، ٣٥١؛ ليفي، تاريخ التجارة البريطانية .

ثانيا. قوانين الملاحة في الولايات المتحدة. — "قوانين الولايات المتحدة عمومًا،" ط، 27، 287، 305؛ قانون 1817، النظام الأساسي، 3، 351؛ النظام الأساسي المعدل (1878)، "التجارة والملاحة،" اللورد شيفيلد، "ملاحظات حول التجارة في الولايات المتحدة"؛ بيتكين، "النظرة الإحصائية لتجارة الولايات المتحدة،" الفصل الأول؛ دي إيه ويلز، "البحرية التجارية لدينا"، الفصل. الخامس؛ "السجلات الإحصائية" لسيبرت؛ ماكجريجور، "الإحصائيات التجارية الأمريكية".

ثالثا. نمو الشحن الأمريكي. - النمو السريع، 1840-1856. ليفي، تاريخ التجارة البريطانية، ص. 582؛ بيجلو، "مسألة التعريفة الجمركية"، الملحق رقم 57؛ "مجلة هاربر،" يناير، ١٨٨٤؛ ليندسي، "تاريخ الشحن التجاري،" ثالثا، ص. 187؛ لبناء السفن، انظر تقرير مكتب الإحصاءات الأمريكي، "التجارة والملاحة،" 1881، للحمولة، المرجع نفسه، انظر أيضًا "الملخص الإحصائي للولايات المتحدة"؛ تقرير دينجلي إلى مجلس النواب، 15 ديسمبر 1882، رقم 1827، المؤتمر السابع والأربعون، الجلسة الثانية.

رابعا. السفن البخارية والحديدية. — بريبل، «تاريخ الملاحة البخارية»؛ كولدن، "حياة فولتون"؛ بورتر، "تقدم الأمة"، القسم الثالث، الفصل. رابعا؛ نيمو، "تقرير إلى وزير

الخزانة فيما يتعلق بالتجارة الخارجية للولايات المتحدة وانحطاط الشحن الأمريكي" (1870)؛ تقرير دينجلي، الصفحات 4، 23؛ كيلي، "مسألة السفن"، الملحق الثاني.

5. تراجع الشحن الأمريكي. — "تقرير عن التجارة والملاحة" (1881)، اليندسي، المرجع نفسه، الثالث، المرجع نفسه، الرابع، الصفحات "مراجعة أمريكا الشمالية"، أكتوبر ١٨٦٤، "تقرير عن التجارة والملاحة"، 1881، LXV، لينش، تقرير إلى مجلس النواب حول "أسباب تخفيض الحمولة الأمريكية"، 17 فبراير 1878، الإعفاء من الرسوم، النظام الأساسي المعدل للولايات المتحدة (طبعة عام 1878)، القسم 2513؛ تقرير عن "التجارة والملاحة"، الحادي عشر، 83، 210؛ تقرير دينجلي؛ نيمو، "انحطاط الشحن الأمريكي" (الذي يقدم عدة رسوم بيانية) ، "الأعمال العملية لعلاقاتنا البحرية المتبادلة" (1871)؛ كيلي، المرجع نفسه. تقارير غرفة التجارة في نيويورك؛ سمنر، "هل يجب على الأميركيين أن يمتلكوا السفن؟" وفي "نورث أمريكان ريفيو" يونيو ١٨٨٠؛ كودمان، "السفن الحرة"؛ للربح المرتفع في الولايات المتحدة، تقرير دينجلي.

سادسا. الأعباء على مالكي السفن. - رسوم الحمولة، ويلز، أجور البحارة، النظام الأساسي المنقح، الأقسام 4,561، 4,578، 4,580-4,584، 4,600؛ الرسوم القنصلية، تقرير دينجلي، ص. 9؛ الإرشاد والضرائب، ويلز، ص. 172، وما يليها؛ انظر أيضًا قانون 1884، الذي يلغي العديد من هذه الأعباء.

الملحق الثاني. أسئلة الامتحانات.

وقد تم ترتيب المشاكل والأسئلة التالية لتوضح للقارئ طبيعة الامتحانات التي تحددها اللغة الإنجليزية-والجامعات الأمريكية. لقد تم أخذها في كل حالة من الأوراق المقدمة بالفعل. وربما ليس من الضروري أن نذكر أن هذه الأسئلة لا تستنفد الموضوع، وأنها ليست سوى جزء من نوع يمكن إضافة المزيد منه:

التعاريف.

1. عرف بإيجاز رأس المال الثابت؛ الاستهلاك غير المنتج؛ قانون تناقص العائدات. الرغبة الفعالة في التراكم؛ قانون زيادة العمل؛ شيوعية؛ صندوق الأجور؛ أجور الإشراف؛ الأجور الحقيقية؛ قيمة؛ سعر؛ يطلب؛ وسيلة التبادل؛ قانون جريشام.

2. اشرح بعناية المصطلحات التالية: الاستهلاك الإنتاجي، الطلب الفعال، هامش الزراعة، تكلفة الإنتاج، قيمة المال، تكلفة العمالة، الثروة، والامتناع عن ممارسة الجنس.

3. اشرح المصطلحات التالية: الأجور الحقيقية، ورأس المال الثابت، ونظام البدلات، وهامش الزراعة، والسعر، والطلب، ووسيلة التبادل، ورسوم سك العملة، وقيمة النقود، والكمبيالة.

4. حدد العرض، وقيمة النقود، والاستهلاك الإنتاجي، وتكلفة الإنتاج، وتكلفة العمالة، وقيمة التبادل، وقانون الإنتاج من الأرض، ومعدل الربح، ورأس المال، وقانون جريشام.

5. تعريف الاقتصاد السياسي: اذكر الأجزاء التي يمكن تقسيمه إليها، وبين كيفية ارتباطها ببعضها البعض.

تَعَب.

6. التمييز بين العمل المباشر وغير المباشر، وإعطاء توضيح للفرق.

7. طبّق التمييز بين العمل المنتج وغير المنتج، والاستهلاك الإنتاجي وغير المنتج، على التوالي، على كل من الأشخاص التاليين: خياط، ومهندس معماري، ومتقاعد، وبحار، وعامل بناء.

8. هل يصنف الممثل كعامل منتج؟ مخترع الآلة ؟ حلواني؟

9. في أي من فئتي العمال، المنتجين وغير المنتجين، هل تضع ما يلي؟

(.1) ضباط حكومتنا.

(٢) صانع العضو.

(.3) عازف الأرغن.

(٤) مدير المدرسة.

(.5) فنان.

(6) من صنع شيئا لا فائدة منه.

10. صنف العمال التاليين إلى منتجين أو غير منتجين: رجل دين، وصانع آلات موسيقية، وممثل، وجندي، وصانع دانتيل.

عاصمة.

11. اشرح بشكل كامل ما تفهمه عن رأس المال، وما هي الوظيفة التي يؤديها في الإنتاج. فكر فيما إذا كان ينبغي تضمين ما يلي في رأس المال أم لا: (1) القوى الأصلية والمكتسبة للعامل، (2) الخصائص الأصلية للتربة، (3) تحسينات الأرض، (4) الائتمان، (5) المخزون غير المباع في يد التاجر، (6) سلع تم شراؤها ولكنها لا تزال في يد المستهلك.

12. هل يضيف القرض الوطني إلى رأس مال الدولة؟

13. استفسر إلى أي مدى، أو في أي حالات، أو بأي معنى، يمكن القول إن مسكنًا مشتركًا، أو فندقًا، أو مدرسة، أو مركز شرطة، أو مسرحًا، أو تحصينًا، تشكل جزءًا من عاصمة البلاد.

14. ناقش بعناية مسألة ما إذا كانت الأموال الموجودة في البنك (أو الذرة الموجودة في مخزن الحبوب) هي دائمًا رأس مال، أو ما إذا كانت طبيعتها الاقتصادية تعتمد على نوايا المالك.

15. هل تعتبر أسهم السكك الحديدية ومخزونات النبيذ والقمح والذخائر الحربية والأراضي رأس مال أم لا؟

16. اشرح بشكل كامل ما إذا كنت تعتبر سندات الولايات المتحدة بمثابة رأس مال أم لا.

17. هل الاستثمار في الأموال الحكومية رأسمال أم لا؟ اذكر أسبابك.

18. بأي طريقة يؤثر الإنفاق الكبير للأغراض العسكرية على عمليات رأس المال والعمالة؟

19. التمييز بين الثروة ورأس المال. أظهر أنه لا يوجد حد محدد لتوظيف رأس المال في تحسين حالة أفراد المجتمع.

20. "إذا كان هناك بشر قادرون على العمل، والغذاء لإطعامهم، فمن الممكن دائمًا توظيفهم في إنتاج شيء ما." اشرح معنى هذا بالكامل.

21. ما المقصود بقول الثروة لا يمكنها أداء وظائف رأس المال إلا من خلال استهلاكها كليًا أو جزئيًا؟

22. اشرح ووضح العبارة التي تقول إن الطلب على السلع ليس طلبًا على العمالة.

23. أظهر أن إنفاق المال لا يؤدي بالضرورة إلى زيادة الطلب على العمالة.

24. بأي طريقة يمكن أن يؤثر الطلب العام على الكماليات على العمال المنتجين وثروة المجتمع؟

25. في مجتمع يُستخدم فيه رأس المال بالكامل، ما هو التأثير إذا قام أحد أصحاب العمل بسحب بعض رأس ماله تدريجيًا، وأنفقه على الكماليات الشخصية؟

26. يقال إن "الطلب على السلع، التي لا يمكن الحصول عليها إلا عن طريق العمل، هو طلب على العمل بقدر ما هو طلب على لحوم البقر هو طلب على الثيران". انتقد هذا الموقف.

27. "يقال في كثير من الأحيان أنه على الرغم من سحب العمالة من العمل في إحدى الأقسام، يتم فتح عمل معادل تمامًا له في أقسام أخرى، لأن ما يدخره المستهلكون من الرخص المتزايد لسلعة معينة يمكنهم من زيادة استهلاكهم من السلع. أخرى، مما يزيد الطلب على أنواع أخرى من العمالة. أشر إلى المغالطة.

28. اشترى طالب جامعي، وسط تصفيق أصحاب المتاجر، عشرين صدرية، بحجة أنه يتاجر بشكل جيد. فحص السلامة الاقتصادية لعمله.

29. استثمر رجل جزءًا من رأسماله في قرض لدولة تخلت بعد ذلك عن ديونها. عندها تخلى الرجل عن عربته، وصرف البستانيين الزائدين عن الحاجة، وقلص عدد خدمه في المنزل. دراسة تأثير هذه التغييرات على توظيف العمالة في المنطقة التي يقيم فيها.

30. في القرن السادس عشر حدث تغير كبير في طريقة الإنفاق. تم طرد الخدم، وتم تخفيض الأسر وتم استبدال الطلب على السلع بالطلب على العمالة. كيف سيؤثر هذا التغيير على الأجور، ولماذا؟

31. يعتقد بعض الأشخاص أن إنفاق الأغنياء على وسائل الترفيه باهظة الثمن مفيد للتجارة. ما هو رأيك في هذا الموضوع؟

32. أ هو الغائب الذي ينفق دخله في الخارج. ينفق "ب" دخله بشكل رئيسي على الصور الأمريكية والأعمال الفنية الأخرى. ينفق C معظم دخله على الخدم الأمريكيين. يقوم D بحفظ وشراء سندات الولايات المتحدة. يوظف E معظم دخله في إنتاج

المصنوعات. اشرح التأثيرات المختلفة لأنماط الإنفاق المختلفة هذه على حجم الثروة في الولايات المتحدة، وعلى الطبقات العاملة في البلاد.

33. قارن بين الآثار الاقتصادية لتحمل نفقات الحرب (1) عن طريق القروض، (2) عن طريق زيادة الضرائب.

34. تعريف مصطلح رأس المال، والتمييز بين رأس المال الثابت والمتداول، مع ذكر أمثلة لكل منهما.

35. ميز بين رأس المال الثابت ورأس المال المتداول، ووضح إلى أي مدى أو بأي طريقة تنتمي كل من المواد التالية إلى نوع أو آخر: مسكن، محصول ذرة، عربة، حمولة من الفحم ، سبيكة من الذهب، محرك للسكك الحديدية، بالة من السلع القطنية.

36. أي مما يلي، أي منها يمكن أن تصنفه تحت رأس المال الثابت وأيها تحت رأس المال المتداول: النقد في يد التاجر، مطحنة القطن، المحراث، الماس في محل مجوهرات، قاطرة، بذور المشتل، الدفيئات الزراعية؟ السماد؛ أدوات النجار، الأخشاب، المسامير؟

37. إذا تم في بلد مثل هذا تثبيت كمية كبيرة من رأس المال في بناء السكك الحديدية، فما هو تأثير هذا التغيير الذي يحدث في حد ذاته على الطبقة العاملة، بافتراض أن رأس المال (1) محلي، أو (2) هل اقترضت كليا أو جزئيا من الخارج؟

38. ما هو الاستنتاج الذي توصل إليه السيد ميل فيما يتعلق بالاعتراضات على استخدام الآلات الموفرة للعمالة؟

39. هل توسيع الآلات مفيد للعمال؟

40. ما هو "الجواب القاطع على الاعتراضات ضد الآلات"؟

كفاءة الإنتاج.

41. اشرح بإيجاز الأسباب الرئيسية التي تعتمد عليها إنتاجية العمل.

42. ما هي الطرق الرئيسية التي تنشأ بها الميزة من تقسيم العمل؟

43. ما هي المزايا الرئيسية لتقسيم العمل؟ في أي الحالات ولماذا يكون من الأفضل الاستمرار في مشروع إنتاجي على نطاق واسع؟

44. تحت أي ظروف، وبأي شروط، يمكن تنفيذ تقسيم العمل إلى أقصى حد؟

45. أظهر كيف أن حجم رأس المال المتاح ومدى سوق المنتجات يحدان من تقسيم العمل.

سكان.

46. أعط بيانًا موجزًا لنظرية مالتوس في السكان، موضحًا الضوابط المختلفة على السكان في المراحل المختلفة من الحضارة.

47. أعلن عن قانون مالتوس للسكان، وقدم الخطوط العريضة للمنطق الذي أنشأه به. قم بإدراج أي اعتراضات تم تقديمها ضد موقف مالتوس، وانتقد تلك الاعتراضات.

48. عندما يفوق النمو السكاني التقدم في التحسينات، ما هي وسائل راحة العامل؟

49. هل زيادة تسهيل الهجرة تبطل قانون السكان المالتوسي في رأيك أم لا، ولماذا؟

50. شرح قانون تناقص العائد والمذهب المالتوسي للسكان؛ وتتبع العلاقة بينهما.

زيادة الإنتاج.

51. قارن بين دوافع الادخار في حالة المتوحشين وفي دولة مثل الولايات المتحدة. اذكر أسباب التنوع في قوة الرغبة الفعالة في التراكم.

52. يقال إن رأس المال يتراكم عن طريق الادخار؛ ما هو الادخار؟ هل المال المدخر هو توفير أثناء اكتنازه؟

53. إلى أي مدى تميل الإنتاجية المتزايدة للصناعة التحويلية إلى تحييد تأثير انخفاض إنتاجية الصناعة الزراعية على الأرباح؟

54. ما هي النتيجة التي يستنتجها السيد ميل فيما يتعلق بحدود زيادة الإنتاج من خلال بحثه في قوانين مختلف متطلبات الإنتاج؟

ملكية.

55. ما هي العناصر الأساسية للملكية؟ هل أسباب الملكية في الأرض هي نفس أسباب ملكية المنقولات؟

56. قدم ما تعتبره الحجج الرئيسية لصالح مؤسسة الملكية الخاصة، بدلاً من الملكية المشتركة.

57. ما هي الحجج التي يقترحها السيد ميل لصالح إعادة توزيع ملكية الأراضي؟

58. ما هي الحجج الاقتصادية المؤيدة والمعارضة للشيوعية؟

59. بأي طريقة وبأي وسيلة يريد الاشتراكيون تغيير التوزيع الحالي للثروة؟

60. رسم الأشكال الرئيسية للاشتراكية الشيوعية وغير الشيوعية.

61. هل يجب أن تكون قوة الوصية محدودة؟

أجور.

62. على ماذا يعتمد معدل الأجور، بحسب ميل؟ ومن ثم، أظهر مغالطة العلاجات المقترحة شعبيا للأجور المنخفضة.

63. اذكر وافحص النظريات الرئيسية التي تم طرحها فيما يتعلق بالظروف التي تنظم المعدل العام للأجور، مع ذكر ما تعتبره صحيحًا، ولماذا ذلك.

64. يجادل السيد ثورنتون بأن صندوق الأجور ليس "محددًا" ولا "محدودًا": ليس "محددًا"، لأنه لا يوجد "قانون" لإجبار الرأسماليين على تخصيص أي جزء من ثرواتهم للدفع [ص 642] العمل، كما أنهم ليسوا "ملزمين" أخلاقياً بالقيام بذلك؛ وليست "محدودة"، لأنه لا يوجد ما يمنعهم من إضافة جزء من ثروتهم المطبق على هذا النحو. انتقد هذه الحجة، وإذا كنت تعارض وجهة نظر السيد ثورنتون، فاذكر الأسباب التي "تحدد" و"تحد" الصندوق المعني.

65. اذكر بالضبط ما تعنيه بـ "صندوق الأجور"، واشرح الظروف التي يعتمد عليها نموه.

66. اشرح بشكل عام الظروف التي تحدد معدل الأجور. اذكر بعض الأسباب التي تجعل الأجور أعلى في مهنة ما منها في أخرى.

67. بأي طريقة يؤثر غلاء الطعام أو رخص ثمنه على الأجر النقدي؟

68. ما الذي يحدد-

(1.) المعدل العام للأجور في بلد ما؟

(2.) المعدلات النسبية للأجور في مختلف الوظائف؟

69. ما الذي يسبب اختلاف معدلات الأجور في مختلف الوظائف، وما هي الطرق التي يمكن من خلالها رفع الأجور؟

70. كيف تفسر حقيقة أن بعض أنواع العمل الأكثر بغيضة هي الأكثر أجرا؟

71. ما هي، حسب رأي السيد ميل، أكثر الوسائل الواعدة لتحسين الطبقات العاملة؟

72. في جزيرة لابوتا، صدر قانون يلزم كل عامل بالعمل ويده اليسرى مقيدة خلف ظهره، وتم تبرير القانون على أساس أن الطلب على العمل قد تضاعف بسببه. افحص هذه الحجة.

73. يطالب بعض عمال الفحم بتقليل إنتاج الفحم من أجل الحفاظ على أجورهم. افحص إلى أي مدى ستتبع هذه النتيجة، إن وجدت، من الإجراء المقترح.

74. ناقش أي حلول للأجور المنخفضة تم اقتراحها أو قد يتم اقتراحها.

75. لماذا تكون أجور النساء عادة أقل من أجور الرجال؟

الأرباح.

76. ما هو سبب وجود الأرباح؟ وما هي الظروف، حسب رأي السيد ميل، التي تحدد حصص كل من العامل والرأسمالي؟

77. (.1) ما هو أدنى معدل للربح يمكن أن يوجد بشكل دائم؟ (.2) لماذا هذا المتغير الأدنى؟

78. قم بتحليل المكافأة التي يتقاضاها أي مما يلي: (1) مالك مطحنة القطن التي تدير مطحنته الخاصة. (2) تاجر يدير أعماله الخاصة. (3) أحد المساهمين في السكك الحديدية؛ (4) صاحب أموال حكومية.

79. إلى أي أجزاء يمكننا تقسيم العائد الذي يسمى عادة [ص 643] الربح؟ أي من هذه الأجزاء سيحصل عليها التاجر الذي يمارس أعماله برأس مال مقترض؟

80. تحليل الدفع المسمى الأرباح إلى عناصره المختلفة. وضح في أي جوانب تختلف أرباح صاحب العمل عن الأجور المدفوعة للفئات الأخرى من العمال أو تشبهها.

81. تم التأكيد على أن "الأرباح تميل إلى المساواة". ما هي الشروط التي يجب توافرها قبل أن يتم الاحتفاظ بهذا المنصب؟

82. كيف يمكن التوفيق بين الميل المزعوم للأرباح إلى التكافؤ في مختلف الوظائف مع الفرق السيئ السمعة في أرباح الأفراد المختلفين؟

83. أي عنصر من عناصر الربح له التأثير الأكبر على مقداره؟ اشرح من خلال مقارنة الأسباب التي تنظم كل عنصر.

84. كيف يوفق ميل بين الأجور المرتفعة في أمريكا وقانون الأرباح لريكاردو؟

85. اشرح الاقتراح القائل بأن معدل الأرباح يعتمد على تكلفة العمالة، مع ذكر العناصر التي تتضمنها تكلفة العمالة بعناية.

86. اشرح العلاقة التي قد تكون موجودة بين زيادة عدد السكان وأي من العناصر التي تدخل في تكلفة العمالة.

87. ما هو تأثير الزيادة أو النقصان في عدد السكان على تكلفة العمالة؟

88. اشرح وجهة نظر ميل فيما يتعلق بكون تكلفة العمل دالة لثلاثة متغيرات، مع الأخذ في الاعتبار الفقرات التي يقول فيها: 1. "إذا لم تصبح أجور العمل أقل كفاءة، فلن تحدث زيادة في تكلفة المواد المكونة لها". هذا الأجر؛" 2. «إذا حصل العامل على أجر أعلى، دون زيادة في رخص الأشياء المكونة له؛ "أو إذا لم يحصل على المزيد، فإن ما حصل عليه يصبح أكثر تكلفة": سوف تتضاءل الأرباح في الحالتين الأخيرتين؛ والمناقشة – أولاً، إذا انخفضت أجرة العمل، فما الذي يمكن أن تعنيه تكلفة المواد التي تتكون منها تلك الأجر بالنسبة للرأسمالي؟ ثانيا، إذا حصل العامل على أجر أعلى، فما الذي يمكن أن يعنيه الرخص المتزايد للأشياء التي تتكون منها للرأسمالي؟

89. هل الصراع بين رأس المال والعمل دائم وجوهري؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فاذكر أسباب إجابتك.

90. ما هو تأثير إدخال الآلات على الأجور والأرباح؟

إيجار.

91. ما هي العلاقة الموجودة بين قانون مالتوس ومبدأ ريكاردو في الإيجار؟

92. ما هو السبب الذي يجعل أصحاب الأراضي يطالبون بالإيجار؟

[ص 644]

93. شرح وتوضيح الفرق بين الإيجار والأرباح. في أي الحالات لا يمكن تمييزهما تقريبًا؟

94. لقد لوحظ في كثير من الأحيان أن الأراضي المزروعة في أمريكا أقل بكثير مما هي عليه في إنجلترا. اشرح الأسباب الاقتصادية لذلك.

95. كيف تنطبق نظرية الإيجار في دولة مثل الولايات المتحدة حيث يمتلك المزارع أرضه بدلا من استئجارها؟

96. كيف يمكن أن يدفع بعض رأس المال الزراعي الإيجار، حتى لو لم يكن عليه اللجوء إلى درجات مختلفة من الأرض؟

97. أعط وصفًا موجزًا لنظرية الإيجار، وأشر إلى الدفعات التي لا تسمى عادة إيجارًا والتي يمكن تطبيق النظرية عليها.

98. اذكر بإيجاز نظرية ريكاردو في الإيجار، وبين أنه إذا كانت صحيحة، فإن عبارات آدم سميث التالية لا بد أن تكون خاطئة:

"إن منجم الفحم الأكثر خصوبة هو الذي ينظم أسعار الفحم في جميع المناجم الأخرى في الحي."

"في سعر الذرة، جزء يدفع ريع مالك الأرض، وجزء آخر يدفع الأجر، وجزء آخر ربح المزارع."

99. لماذا تدفع شركة الزراعة الإيجار، ولا تدفع شركة القطن (باستثناء الإيجار الأرضي) أي شيء؟ تعريف الإيجار.

100. "مع زيادة السكان، تزداد الإيجارات المقدرة بالذرة، ويرتفع سعر الذرة؛ وبالتالي فإن الإيجارات تميل إلى الزيادة بشكل مضاعف. اثبات هذا.

101. يستشهد البروفيسور روجرز، في دحض نظرية الإيجار الشائعة، بحقيقة أن الأراضي القريبة من نيويورك تدفع إيجارًا مرتفعًا، في حين أن الأراضي التي تتمتع بنفس الخصوبة الطبيعية في الولايات الغربية لا تدفع أي إيجار. إلى أي مدى تعترف بقوة هذا الاعتراض؟

102. ادرس العقيدة التالية:

"إذا استمر الاختراع والتحسين، فإن كفاءة العمل ستزداد، وسيتضاءل حجم العمل ورأس المال اللازم لإنتاج نتيجة معينة. ونفس الأسباب ستؤدي إلى استغلال هذا المكسب الجديد في القوة الإنتاجية لإنتاج المزيد من الثروة؛ وسيتم توسيع هامش الزراعة مرة أخرى، وسيزداد الإيجار، سواء من حيث النسبة أو المبلغ، دون أي زيادة في الأجور والفوائد. وهكذا،... سوف... يزداد الإيجار باستمرار، على الرغم من أن عدد السكان يجب أن يظل ثابتًا. " — هنري جورج، "التقدم والفقر" (ص 226).

103. ما هو الرد على اعتراض السيد كاري على نظرية ريكاردو في الإيجار، القائلة بأن الأراضي الأفقر، وليس الأغنى، هي في الواقع تخضع للزراعة أولاً؟

104. اشرح كيف أن الأرض، "حتى بصرف النظر عن اختلافات الوضع،... ستدفع جميعها، على افتراض معين، الإيجار."

105. اشرح بوضوح كيف يمكن لأرض بلد ذات خصوبة موحدة أن تدفع الإيجار.

106. "إذا كان للأرض سطح أملس تمامًا كما هو في كل مكان، [ص 645] وإذا تم حرثها وزراعتها بنفس الطريقة تمامًا، فلن يكون هناك شيء اسمه الإيجار." دراسة هذا الاقتراح.

107. تبين أن الإيجار لا يزيد سعر الخبز.

108. كيف يمكن إثبات أن "الريع لا يشكل في الواقع أي جزء من نفقات الإنتاج أو من تقدم الرأسمالي؟"

109. (.1) ما هي العلاقة الموجودة بين سعر المنتجات الزراعية ومبلغ الإيجار المدفوع؟ (.2) هل يمكن أن يؤثر الإيجار على السعر؟

110. "الإيجار هو النتيجة وليس سبب السعر." اثبات هذا.

111. هل يدخل الريع في تكلفة إنتاج السلع التالية أم لا، ولماذا: الذرة والقماش والنبيذ من أفضل الكروم؟

112. "ينشأ الريع من الفرق بين التربة الأقل خصوبة والأكثر خصوبة، ومن حقيقة أن التربة الأولى قد استُخدمت للزراعة ... الريع هو الفرق بين سعر السوق للمنتج وتكلفة الإنتاج. " توحيد هذه التصريحات.

113. لكي تتوافق المدفوعات الفعلية التي يدفعها المزارعون لأصحاب الأراضي بشكل عام مع "الإيجار الاقتصادي"، ما هي الشروط التي يجب مراعاتها؟

114. ما هو المفترض، فيما يتعلق بالمنافسة، في كل تفكير السيد ميل حول الأجور والأرباح والإيجار؟ اشرح الإجراء الخاص به في كل حالة.

قيمة.

115. قم بتعداد ومقارنة وانتقاد أي آراء معروفة لديك بشأن طبيعة أو أصل أو قياس قيمة التبادل.

116. حدد بدقة ما الذي يعطي قيمة للأشياء، وأشر إلى الأسباب التي تغير قيمة نفس الشيء في ظل ظروف مختلفة.

117. هل يغوص الناس في قاع البحر ليحصلوا على اللؤلؤ لأنه ثمين؟ أم أن اللآلئ ذات قيمة لأن الرجال يجب أن يغوصوا في قاع البحر للحصول عليها؟

118. هناك ثلاثة أشكال لصعوبة التحصيل. اذكر قانون القيمة المطبق على كل منها.

119. شرح المعنى الاقتصادي الدقيق لكلمتي العرض والطلب.

120. عندما يقال إن قيمة بعض السلع تعتمد على العرض والطلب، فما هو المقصود بالطلب؟

121. إذا تضاعف عرض جميع السلع فجأة، فهل سيحدث أي تغيير في قيمتها النسبية أم لا، ولماذا؟

122. سن القوانين التي تنظم القيمة الدائمة والمؤقتة للمنتجات الزراعية.

123. إلى أي مدى تعتمد قيمة السلع على كمية العمل اللازمة لإنتاجها؟

[ص 646]

124. هل لمصطلح التبادل أي معنى محدد عندما نقارن الأزمنة أو الأماكن البعيدة جدًا عن بعضها البعض؟

125. ما المقصود بالسعر الطبيعي (أو العادي) وسعر السوق للسلع؟ إلى أي مدى يمكن أن تختلف؟

126. هل الارتفاع العام في الأجور يرفع أسعار السلع بشكل عام أم لا، ولماذا؟ وهل يؤدي إلى إحداث أي تغيير في الأسعار النسبية للسلع أم لا، ولماذا؟

127. لنفترض أن الأجور تضاعفت، فهل ستتأثر قيم السلع؟ ما هو تأثير هذه الزيادة في الأجور على الأسعار والأرباح؟

128. هل تتأثر الأجور والأرباح بالأسعار؟

129. هل يستطيع أصحاب العمل تعويض أنفسهم عن طريق ارتفاع الأسعار مقابل ارتفاع -

(أ) الأجور في وظائف معينة؟

(ب) الأجور العامة؟

كيف يؤثر هذا السؤال على فعالية الحركة النقابية؟

130. هل تعتمد القيم على الأجور؟

131. اشرح العبارة التالية: "صحيح أن الأجور المطلقة المدفوعة ليس لها أي تأثير على القيم؛ ولكن لا يوجد لديه الكمية المطلقة للعمل.

132. اشرح العبارة التي تقول: "لا يمكن للأرباح العامة المرتفعة، مثل الأجور العامة المرتفعة، أن تكون سببًا لارتفاع القيم... وبقدر ما تدخل الأرباح في تكلفة إنتاج كل الأشياء، فإنها لا يمكن أن تؤثر على قيمة أي."

133. اشرح بشكل كامل لماذا لا يستطيع الرأسماليون تعويض أنفسهم عن ارتفاع تكلفة العمل بشكل عام من خلال أي إجراء على القيم والأسعار.

134. "تعتمد قيمة السلعة على تكلفة إنتاجها." في أي ظروف يكون هذا صحيحا، وما هي الأسباب التي تتعارض معه؟

135. وصف العوائق التي تعيق حرية حركة رأس المال إلى تلك المجالات التي من الواضح أنها تقدم أعلى عائد مقابل توظيفه.

136. أعطِ تحليل جي إس ميل "لتكلفة الإنتاج"، وكذلك تحليل البروفيسور كيرنز، مع الحجج المؤيدة والمعارضة لكل منهما.

137. تحليل تكلفة الإنتاج. وما علاقته بتكلفة العمالة؟

138. إعطاء تحليل لتكلفة إنتاج أي سلعة.

139. أظهر بعناية الفرق بين الأجور وتكلفة العمالة وتكلفة الإنتاج.

140. حدد بوضوح القيمة والسعر والأجور الحقيقية وتكلفة الإنتاج.

141. تحديد الأجور الحقيقية، والأجور النقدية، وتكلفة العمالة.

مال.

142. وضح الفرق بين المفاهيم العلمية والشعبية المتضمنة في مصطلحي الثروة والمال.

143. أظهر مغالطة الخلط بين رأس المال والمال. هل يمكن أن يكون هناك وفرة في رأس المال؟

144. ما هو المال؟ وإلى أي نوع من الضرورة يعود وجودها؟ ما هي المقالات التي تم استخدامها للحصول على المال؟ قم بتعداد الصفات التي تجعل السلعة صالحة للعمل كنقود.

145. ما هي الصفات المطلوبة في أي سلعة حتى تكون بمثابة النقود؟

146. التمييز بدقة بين وظائف المال.

147. إلى أي مدى يمكن أن يكون المعيار الثابت للقيمة ممكنًا؟

148. ما هو تأثير المتانة الكبيرة للذهب والفضة على قيمة المال؟

149. إلى أي مدى يحكم قانون العرض والطلب قيمة المال؟

150. اشرح بشكل كامل كيف تتأثر قيمة المعادن الثمينة بـ "مسائل الكمية فقط، مع إشارة قليلة إلى تكلفة الإنتاج".

151. ما ينبغي قوله عما يلي: "لقد اعترض بعض علماء الاقتصاد السياسي جملة وتفصيلاً على القول بأن قيمة النقود تعتمد على كميتها مقرونة بسرعة التداول؛ ما الذي يعتقدون أنه يفترض قانونًا للنقود لا يوجد لأي سلعة أخرى؟

152. في أي ظروف يصح القول بأن "قيمة النقود تتناسب عكسيًا مع كميتها"؟

153. اشرح بعناية ما يلي: "إن متوسط قيمة الذهب يتم جعله مطابقًا لقيمته الطبيعية بنفس الطريقة التي يتم بها جعل قيم الأشياء الأخرى تتوافق مع قيمتها الطبيعية."

154. س. بأي معاني مختلفة تُستخدم عبارة "قيمة المال"؟ إلى أي مدى تعتمد قيمة المال في كل من هذه المعاني على (1) تكلفة الإنتاج، (2) العرض والطلب؟

155. هل تخضع قيم الذهب والفضة لنفس القوانين الطبيعية التي تخضع لها السلع الأخرى؟

156. قدم التوضيحات والمؤهلات المطلوبة لجعل الافتراض التالي صحيحًا: "يتم تنظيم كمية العملة في كل بلد من خلال قيمة السلع التي سيتم تداولها من خلاله".

157. هل سيكون العالم أكثر ثراءً إذا وجد كل فرد فيه فجأة أن كمية الأموال التي بحوزته تضاعفت؟

158. إلى أي مدى، أو بأي طريقة، تعتبر أنه من الصحيح القول بأن المستوى العام للأسعار في بلد ما يعتمد على كمية العملات الذهبية الموجودة في ذلك البلد؟

159. يؤدي الحصاد الجيد الواحد إلى انخفاض كبير في قيمة القمح؛ لكن الإضافة الكبيرة إلى المعروض السنوي من الذهب من المناجم لا يكون لها تأثير يذكر على قيمته العامة. كيف تحسب الفرق؟

160. تبين أثر إنشاء معايير مزدوجة.

161. أظهر كيف يتضح قانون جريشام من خلال تاريخ العملة في الولايات المتحدة بين عامي 1834 و1873.

١٦٢ أي تأثير كان لاكتشاف الذهب في هذا القرن على العملات المعدنية في الولايات المتحدة؟

163. ما هو النظام الذي يتم بموجبه سك وإصدار العملة الفضية الصغيرة للولايات المتحدة؟

164. اذكر بإيجاز هدف قانون سك العملة الأمريكي لعام 1853.

ائتمان.

165. كيف يمكنك تعريف الائتمان؟ تشكيل تصنيف وثائق الائتمان.

166. لقد قيل أن "الائتمان هو رأس المال". هل هذا صحيح أم لا؟

167. عرّف رأس المال، وافحص معنى المصطلح في العبارات التالية:

(أ) لا يمكن للطلب على السلع أن يخلق رأس المال.

(ب) الائتمان ليس خلقا، بل هو نقل لرأس المال.

(ج) تعتمد الأجور على النسبة بين السكان ورأس المال.

168. اذكر قانون قيمة النقود الذي يحكم الأسعار العامة. ما هو التغيير الذي يجب إجراؤه في البيان، إذا تم أخذ الائتمان بعين الاعتبار؟

169. ما هو الدور الذي تلعبه أدوات الائتمان، غير الأوراق النقدية، في تبادل السلع؟

170. اذكر بعض السمات الرئيسية لأزمة الائتمان.

171. ما هي الأوراق النقدية غير القابلة للتحويل؟ ما هي الاعتراضات على العملة بهذا الوصف؟

172. هل يمكن جعل العملة غير القابلة للتحويل تحافظ على نفس قيمة العملة القابلة للتحويل، وإذا كان الأمر كذلك، فكيف؟ لنفترض أنه يستطيع ذلك، فما هي الاعتراضات الموجودة عليه رغم ذلك؟

173. "لا شيء أكثر عرضة للتغيير من النقود الورقية، حتى عندما تكون محدودة، وليس لها ضمانات؛ ولهذا السبب البسيط، وهو أنه ليس له قيمة خاصة به، فهو يعتمد على فكرة أن كل شخص يشكل تلك الضمانات. التعليق على هذا المقطع.

174. كيف يمكن للدولار السيئ أن يقوم بعملية الشراء وكذلك الدولار الجيد حتى يتم اكتشافه؟ فهل لا فرق بين أن يكون من ذهب أم لا؟

175. إلى أي مدى تستطيع الحكومة إعطاء قيمة وهمية للورقة أو العملة المعدنية؟

176. في بلد لديه عملة ورقية غير قابلة للتحويل، كيف يمكن تحديد ما إذا كانت الإصدارات مفرطة أم لا، ولماذا؟

177. ما هو التأثير إذا تمت زيادة وسيلة التداول في بلد ما إلى ما هو أبعد من كميته الطبيعية؟

(1) متى تكون الوسيلة عملة معدنية؟

(2) متى تكون العملة والورق القابل للتحويل؟

(3) عندما يكون الورق غير قابل للتحويل؟

178. ما هو الخطأ الذي ينطوي عليه الافتراض، الذي كثيرا ما يرتكبه الكتاب والمتحدثون العامون، بأن عملة بلد ما يجب أن تزيد بنسبة مماثلة مع ثروته وسكانه؟

179. على ماذا تعتمد الرغبة في استخدام الائتمان؟ ما هي العلاقة الموجودة بين كمية الأوراق النقدية والعملة المعدنية المتداولة واستخدام الائتمان؟

180. قارن بين مزايا وعيوب العملة المعدنية والورقية.

181. أيد أحد أعضاء الكونجرس توسيع العملة الورقية بالحجة التالية: "يجب أن تواكب عملتنا، وكذلك كل شيء آخر، نمونا كأمة... يبلغ نصيب الفرد من التداول في فرنسا ثلاثين دولارًا؛ إنجلترا، خمسة وعشرون؛ ونحن، مع اتساع أراضينا والتحسينات، نحتاج بالتأكيد إلى أكثر من أي منهما. اذكر رأيك في هذه الحجة.

182. تتبع التأثيرات، الفورية والنهائية، على الأسعار العامة لكل من (أ) نظام الائتمان الموسع، (ب) الإصدار الموسع من النقود الورقية، و (ج) إضافة مخزون المعادن الثمينة، على التوالي.

183. ما هو الخطأ في الفكرة الشائعة القائلة بأنه "لا يمكن إصدار عملة ورقية بالزيادة طالما أن كل ورقة تمثل ملكية، أو لها أساس من الملكية الفعلية ترتكز عليه"؟

184. شرح عمل نظام الشيكات والمقاصة، وبيان المقصود بإعادة المقايضة.

الإفراط في الإنتاج.

185. توضيح العلاقة بين العرض والطلب كمجاميع، على سبيل المثال، بين العرض الإجمالي للسلع في مجتمع معين والطلب الإجمالي عليها، وإظهار تأثير المبدأ المتضمن في مبدأ "الإفراط العام في الإنتاج".

186. إثبات أن زيادة رأس المال وتوسيع الصناعة لا يمكن أن يؤدي إلى فائض عام في إنتاج السلع.

187. ما هو خطأ الذين يؤمنون بخطورة الإفراط في الإنتاج؟

188. التمييز بين "فائض العرض" و"الأزمة التجارية".

189. أعطِ جوهر فحص ميل لنظريات فائض العرض.

190. "عندما يكون الإنتاج مساويًا تمامًا للاستهلاك، فإن كل اكتشاف في الفنون، أو في الميكانيكا، يعد كارثة، لأنه يضيف فقط إلى [ص 650] إلى تمتع المستهلكين بفرصة الحصول على السلع بسعر أرخص، في حين أنه يضيف إلى [ص 650] يحرم المنتجين حتى من الحياة نفسها". ناقش هذا الرأي من Sismondi.

191. اشرح الفرق بين نظريتي الدكتور تشالمرز والسيد ميل حول الإفراط في الإنتاج، وفائض العرض.

حالات خاصة ذات قيمة.

192. إن تكلفة إنتاج القش هي نفس تكلفة إنتاج الحبوب؛ فكيف تفسر إذن القيمة المنخفضة نسبيًا للقش؟

193. لنفترض أنه من المتوقع حدوث ارتفاع كبير في أسعار الصوف، فكيف يتوقع المزارعون أن تتأثر أسعار لحم الضأن، ولماذا؟

194. اشرح كيفية عمل قوانين القيمة التي يتم من خلالها تنظيم الأسعار النسبية للصوف ولحم الضأن.

التجارة الدولية والقيم.

195. ما معنى عبارة "ليس الفرق في التكلفة المطلقة للإنتاج هو الذي يحدد التبادل [السلع بين البلدان]، بل الفرق في التكلفة المقارنة"؟

196. ما هي المزايا التي تجنيها الدولة من التجارة الخارجية؟

197. اشرح بوضوح المقطع التالي: "في كثير من الأحيان، من خلال التجارة مع الأجانب، نحصل على سلعهم بتكلفة أقل من العمالة ورأس المال مقارنة بتكلفة الأجانب أنفسهم".

198. هل هناك فرق جوهري بين التجارة بين بلد وبلد، والتجارة بين مقاطعة ومقاطعة، أو حتى بين رجل ورجل؟ ما هي طبيعة التجارة الحقيقية في جميع الأحوال؟

199. لماذا من الضروري تقديم أي بيان مختلف لقوانين القيمة بالنسبة للمنتجات الأجنبية مقارنة بالمنتجات المحلية؟ ما هو سبب وجود أي تجارة دولية؟

200. كيف يمكن أن يؤثر الانخفاض الخطير في كفاءة إنجلترا، مقارنة بالبلدان الأخرى، في إنتاج المصنوعات على حجم الدخل النقدي والأسعار في إنجلترا، ولماذا؟

201. يشير السيد ميل قيمة المنتجات المنزلية إلى "تكلفة الإنتاج"؛ من المنتجات الأجنبية إلى "تكلفة الشراء". دراسة حقيقة هذا التمييز.

202. يقال إن قيمة السلع في السوق المحلية تعتمد على تكلفة الإنتاج، وفي السوق الخارجية على تكلفة الشراء. التعليق على هذا التمييز.

203. هل تكلفة الإنتاج هي التي تنظم القيم الدولية؟

204. ناقش العبارة التالية: "يتم تنظيم القيمة الدولية تمامًا كما يتم تنظيم القيمة بين المقاطعات أو بين الأبرشيات. يتم تبادل الفحم و[ص 651] الجنجل بين نورثمبرلاند وكينت على نفس المبادئ تمامًا مثل الحديد والنبيذ بين لانكشاير وإسبانيا. 84.

205. ما الذي يحدد قيمة السلع المستوردة؟

206. لماذا تفشل تكلفة الإنتاج في تحديد قيمة السلع المستوردة من بلد أجنبي؟ وهل يفشل أيضاً في حالة السلع المستوردة من مناطق بعيدة من نفس البلد؟

207. في واقع الأمر، لا توجد هجرة كبيرة لرأس المال والعمالة من بلد إلى آخر، وقد أسس السيد ميل مذهبه الكامل حول "التجارة الدولية والقيم الدولية". اشرح وعلق على العبارة السابقة.

208. ما هي الأسباب التي تحدد تكلفة واردات الأمة؟

209. يستنتج من نظرية القيم الدولية، كما وضعها ميل، أن الإقامة الدائمة للأمريكيين في أوروبا قد تزيد من تكلفة الواردات الأجنبية للأمريكيين المقيمين في الوطن. اشرح بأي طريقة.

210. لنفترض أن دولتين، A وB، معزولتان عن بقية العالم، وأن التجارة قائمة بينهما. ونتيجة لأن عمل "أ" أصبح أقل فعالية، فإن تكلفة إنتاج كل سلعة يمكن

إنتاجها في ذلك البلد تزداد بشكل كبير، ولكن العلاقة بين تكاليف أي سلعتين تظل كما هي. ما هو تأثير التغيير، إن وجد، على التجارة بين A وB؟ هل تعتمد إجابتك على استخدامك لعبارة "تكلفة الإنتاج" بمعنى مختلف عما أطلقه عليها بعض الاقتصاديين؟

211. تبين أن كل دولة تحصل على وارداتها بتكلفة أقل بما يتناسب مع كفاءة عمالتها.

الصرف الأجنبي.

212. ما هو الحد العادي لعلاوة الكمبيالات الأجنبية ولماذا؟

213. ما هي التأثيرات الرئيسية على التبادلات الأجنبية الناتجة عن اندلاع الحرب؟ خذ في الاعتبار حقيقة أنه في عام 1861، انخفضت التبادلات في إنجلترا في أمريكا بشكل كبير إلى ما دون نقطة المسكوكة.

214. لنفترض أن الحصاد القادم في إنجلترا سيكون معيبًا للغاية، وأن هناك حاجة إلى إمدادات غير عادية من الحبوب الأمريكية. كيف يمكن أن يؤثر هذا على سعر الكمبيالات بين إنجلترا وأمريكا، وعلى أرباح تصدير المصنوعات الإنجليزية إلى أمريكا، ولماذا؟

215. تتبع العملية التي تنتشر بها المعادن الثمينة من المناجم في جميع أنحاء العالم.

216. لنفترض أن التبادل بين إنجلترا والولايات المتحدة كان ضد إنجلترا بشدة، فكيف ستؤثر هذه الحقيقة على تجارة التصدير والاستيراد بين البلدين، ولماذا؟

217. ما المقصود بالتبادلات التي تكون ضد دولة ما؟

218. تعداد الظروف الرئيسية التي تؤثر على سعر الصرف بين البلدين. كيف يتم التأكد من سعر الصرف؟

219. ما هي طريقة توزيع الذهب والفضة بين الدول التجارية المختلفة؟ بين أجزاء مختلفة من نفس البلد؟

220. تتبع آثار الإصدارات الكبيرة والمستمرة للعملة الورقية غير القابلة للتحويل على أسعار السلع، وعلى الاستيراد والتصدير، وعلى التبادلات الأجنبية.

221. اذكر الظروف التي يمكن أن توجد في ظلها التجارة الدولية بشكل دائم. ما هو التأثير النهائي لحركة كبيرة من الذهب الأجنبي على الأسعار والواردات والصادرات في البلد المستقبل؟

222. اذكر نظرية قيمة النقود (أي "النقود المعدنية")، وقم بإزالة أي تناقضات واضحة بين العبارات التالية: (1) تعتمد قيمة النقود على تكلفة الإنتاج في أسوأ المناجم؛ (2) تتغير قيمة النقود عكسيا حيث أن كميتها مضروبة في سرعة تداولها؛ (3.) البلدان التي تكون منتجاتها أكثر طلبًا في الخارج وتحتوي على أكبر قيمة في الجزء الأصغر، والتي تكون أقرب إلى المناجم ولديها أقل طلب على المنتجات الأجنبية، هي تلك البلدان التي تكون فيها النقود هي الأقل قيمة.

228. يصف السيد ويلز آثار انخفاض قيمة العملة الورقية في الولايات المتحدة على النحو التالي: "إن ذلك يجعل من المستحيل بيع المنتجات التي تكلف الكثير في الداخل في الخارج، ويدعو من بلدان أخرى إلى الحصول على منتجات دولة أخرى. عمالة أرخص مدفوعة الأجر بعملة أكثر سلامة. إنه يبالغ في الواردات، بينما يدمر

قدرتنا على الدفع بالمثل". اذكر مدى موافقتك على الاستقطاعات الموضحة هنا، مع تحديد الأسباب التي تختلف فيها.

224. عندما تكون العملات الأجنبية ضد بلد ما بشكل واضح، ويكون توازن المديونية هو السبب، يمكن استعادة التوازن بطريقتين. اذكر وشرح عمل كل منها.

225. ما هي الشروط التي تحدد لبلد ما نطاقًا مرتفعًا من الأسعار العامة؟ إلى أي مدى هذا مفيد؟

226. ما هو تأثير فرض دولة ما للجزية على دولة أخرى على سير التجارة بينهما، وشروط تبادل السلع بينهما؟ ولماذا؟

227. ما هي الأسباب التي قد تجعل صادرات دولة ما تتجاوز أو تقل عن وارداتها؟

228. شرح الصرف الحقيقي والاسمي.

229. شرح نظرية السيد ميل حول التأثير الذي تمارسه العملة القابلة للتحويل على التجارة الخارجية.

230. ما هو تأثير انخفاض قيمة العملة على (1) التجارة الخارجية و(2) التبادلات؟

اهتمام.

231. كيف يحدد معدل الفائدة العام سعر بيع الأسهم والأراضي؟

232. هل هناك أي علاقة بين سعر الفائدة وقيمة المال؟

233. ما هي علاقات الفائدة والربح؟ ما هي الأسباب التي يعتمد عليها سعر الفائدة؟

234. "الفائدة العالية تعني الأمن السيئ" التعليق على هذا القول.

235. هل يتأثر سعر الفائدة بعرض المعادن الثمينة؟

236. ما الذي يحدد سعر الفائدة على الأموال القابلة للإقراض؟ هل "سعر الفائدة الحالي [أو العادي] هو مقياس للوفرة النسبية أو ندرة رأس المال"؟

237. ما هي الأسباب الرئيسية التي تحدد سعر الفائدة؟

238. إذا كان صحيحًا أن كل رجل في أمريكا، مهما كان ثريًا، منخرط في بعض الأعمال، ولكن في إنجلترا ليس لدى العديد من الرجال الأثرياء تجارة أو مهنة، فكيف يتأثر معدل الفائدة في كل بلد بالنتيجة، ولماذا؟

239. كيف يميل انخفاض القوة الشرائية للنقود إلى التأثير، إن وجد، ولماذا، (1) سعر الفائدة، (2) سعر الأرض، (3) سعر السندات الحكومية، (4)) ثمن الحلي والفضة من الذهب والفضة؟

المنافسة الأجنبية.

240. اشرح الأسباب التي يقوم عليها اقتراح السيد ميل بأن الأجور المنخفضة العامة لم تتسبب أبدًا في قيام أي دولة ببيع منتجاتها بأسعار أقل من منافسيها، كما أن الأجور المرتفعة العامة لم تمنعها أبدًا من القيام بذلك. إذا كنت تعتقد أن الاقتراح يحتاج إلى تأهيل، فاذكر السبب.

241. (1.) ما هي النظرية الحقيقية التي تقول بأن دولة ما تبيع أقل من دولة أخرى في السوق الأجنبية؟ (2.) ما هو الوزن الذي ينبغي أن يعزى إلى حقيقة الأجور المرتفعة أو المنخفضة بشكل عام في إحدى الدول المتنافسة؟

242. ناقش مسألة ما إذا كان ارتفاع معدل الأجور يضع بالضرورة التجارة في بلد ما في وضع غير مؤات بالنسبة إلى بلد يكون فيه معدل الأجور أقل.

243. ما هي الشروط التي بموجبها يمكن لدولة ما أن تبيع بشكل دائم أقل من دولة أخرى في السوق الأجنبية؟

244. وضح بوضوح العلاقة بين الأجور النقدية للعمال في الولايات المتحدة وإنتاجية التربة.

245. يكسب صانعو الحديد في الولايات الشرقية ما بين أربعة عشر إلى سبعة عشر دولارًا في الأسبوع؛ وفي كاليفورنيا تتراوح أجورهم من واحد وعشرين إلى سبعة وعشرين دولارًا. حساب لهذا الاختلاف.

تقدم المجتمع.

246. ما هي أسباب تغير القيم الطبيعية للسلع المصنعة والسلع الزراعية على التوالي خلال تقدم المجتمع؟

247. لا تتناسب الأجور والأرباح في مختلف الوظائف والأحياء بشكل موحد مع جهود العمل والامتناع عن ممارسة الجنس، وهي المكافآت المقابلة لها. قم بتصنيف الظروف التي تمنع هذا التطابق، ووضح إلى أي مدى من المحتمل أن ينخفض تأثيرها (أ) من خلال التقدم الاقتصادي العام، و (ب) من خلال توسيع تقسيم العمل.

248. ما هو قانون تناقص الغلة؟ هل يمكنك الإشارة إلى أي علاقة بين هذا القانون والظواهر التالية؟

(أ) الكثافة السكانية.

(ب) معدل الأجور.

(ج) معدل الأرباح في مختلف البلدان.

249. رسم رسم تخطيطي للتأثير على الإيجارات والأرباح من خلال زيادة عدد السكان ورأس المال بالتزامن مع حالة ثابتة لفنون الإنتاج.

250. هل هناك سبب للاعتقاد بأن السيد ميل قد قلل من شأن السلطات التي يمتلكها الإنسان لتوسيع مساحة الإنتاج وتسهيل سوق المواد الغذائية؟ إذا تم الإدلاء بمثل هذا التصريح، إلى أي مدى سيتم تعديل نظريته حول السكان، وأصبحت المخاطر التي أشار إليها بعيدة؟

251. قارن بين التأثيرات على الإيجار والأرباح والأجور الناجمة عن التحسن المفاجئ في إنتاج (أ) الغذاء، (ب) بعض المواد المصنعة التي تستهلكها الطبقات العاملة إلى حد كبير.

252. تتبع العلاقة بين نظرية الإيجار لريكاردو وانخفاض المعدل العام للأرباح مع زيادة عدد سكان الدولة. اشرح بوضوح العلاقة الموجودة بين الأجور والأرباح.

253. ما هو التأثير الناتج على الإيجارات والأرباح والأجور، على التوالي، في بلد مثل فرنسا، حيث السكان ثابتون ورأس المال يتقدم؟

254. إذا استمر رأس المال في الزيادة ولم يستمر عدد السكان، اشرح الاقتراح القائل بأن "مجمل المدخرات في كل عام سيتم طرحها بالضبط من أرباح العام التالي وكل عام تالٍ"، إذا كانت التحسينات ثابتة.

255. كيف يميل التقدم الاجتماعي والصناعي إلى التأثير على أسعار الأراضي والمنتجات الخام والمصنوعات، على التوالي، ولماذا؟

256. ترتفع القيمة الرأسمالية للأرض، في تقدم المجتمع، لسببين: أحدهما يؤثر على الأرض بشكل مشترك مع جميع الاستثمارات؛ من الآخر الذي هو خاص بالأرض.

257. "إن الاتجاه نحو تحسين الاتصالات هو خفض الإيجارات الحالية." إلى أي مدى هذا صحيح، وفي أي اتجاهات هو صحيح؟

258. ما هو التأثير على الأرباح والأجور والإيجارات نتيجة لتحسين السلع المصنعة التي تستهلكها الطبقة العاملة؟

259. اشرح مبدأ ميل الأرباح إلى الحد الأدنى، وسبب هذا الميل، والظروف التي تتعارض معه.

260. ما هو مذهب آدم سميث فيما يتعلق بانخفاض الربح في المجتمعات التقدمية؟ انتقد حجته.

261. اذكر بعض الأسباب الرئيسية التي، في التقدم العادي للمجتمع، تميل على التوالي إلى زيادة أو تقليل معدل الأرباح الحالي.

262. لماذا تميل الأرباح إلى الانخفاض مع زيادة السكان، وكيف يمكن تأخير هذه النتيجة أو منعها؟

263. ما هو تأثير الارتفاع العام في الأجور النقدية، بصرف النظر عن اعتبار زيادة كفاءة العمل، في الأسعار والأرباح والإيجار؟ اذكر أسباب إجابتك.

264. كيف يميل التقدم العام للمجتمع في الثروة والكفاءة الصناعية إلى التأثير على معدل الأجور، ومعدل الربح، ومعدل الإيجار، على التوالي؟

265. ما هو التأثير العام لتقدم المجتمع على مالك الأرض والرأسمالي والعامل؟

مستقبل الطبقات العاملة.

266. دراسة تأثيرات الآلات على الوضع الاقتصادي للطبقات العاملة.

267. اذكر وناقش بعض العلاجات الشائعة للأجور المنخفضة، وخاصة تأثير تقسيم ملكية الأرض بين ملاك الفلاحين.

268. اشرح بإيجاز ما هو المقصود بالتعاون، وأشر إلى الأشكال الأكثر بروزًا التي تتخذها الحركة التعاونية.

269. ما هو المقصود بالنظام التعاوني للصناعة؟ أظهر الطرق التي يمكن أن يؤثر بها هذا النظام، بالخير أو بالشر، على إنتاجية العمل؛ ويذكر أية فوائد معنوية، أو العكس، يتوقع أن يصدر فيها.

270. ما هي الصعوبات في طريق التعاون لإنتاج الأشياء القابلة للبيع؟

271. اشرح مزايا الشراكة الصناعية، التي يتقاسم فيها الموظفون، بما يتناسب مع الأجور التي يتلقونها، نصف أرباح الشركة بما يتجاوز الحد الأدنى الثابت المخصص لأصحاب العمل.

الضرائب.

272. كيف يمكن للدولة تبرير القيام بأي تصنيع أو خدمة قد تؤديها مؤسسة خاصة؟

273. تعداد شرائع آدم سميث للضرائب.

274. افحص الحجة المؤيدة لاستئناف الدولة لما يسمى بالزيادة غير المكتسبة في قيمة الأرض الناشئة عن تطور المجتمع.

275. يتم بيع صورة لغينزبورو ومنزل في برودواي في نفس العام بنفس السعر؛ وفي نهاية خمسين عامًا، يباع كل منها بخمسة أضعاف تكلفته الأولى. فهل هناك، وإذا كان الأمر كذلك، ما هو السبب الذي يجعل الزيادة للمنفعة العامة في الحالة الأولى دون الأخرى؟

276. شرح مدى انتشار الضرائب المفروضة على الأجور.

277. لماذا تقع الضريبة على الأرباح، إذا لم يتبع ذلك أي تحسينات، على العامل والرأسمالي؟

278. اشرح التأثير، إن وجد، الذي سيتم إنتاجه على سعر الذرة من خلال -

(1) ضريبة على الإيجار؛

(2) العشور؛

(3) ضريبة تبلغ هذا القدر على كل فدان، بغض النظر عن القيمة؛

(4) ضريبة مقدارها للبوشل الواحد.

279. على من تقع ضريبة نسبة ثابتة من المنتجات الزراعية؟

280. ناقش مسألة ما إذا كان ينبغي أن تكون ضريبة الدخل ضريبة على الدخل والممتلكات، أو على الإنفاق.

281. ناقش مدى ملاءمة ضريبة الدخل المتدرجة.

282. اذكر الحجج التي تعتقد أنها الأقوى المؤيدة والمعارضة لإعفاء المدخرات من ضريبة الدخل.

283. شرح الشروط التي يجب مراعاتها عند فرض الضرائب على السلع.

284. ما هي الضرائب التي يستردها التاجر في سعر السلع التي يبيعها، وما الذي لا يسترده؟

285. اختبار المبادئ الأربعة لآدم سميث حول الضرائب، وهو سياسة الضرائب غير المباشرة على ضروريات الحياة.

286. جميع الضرائب غير المباشرة تنتهك القانون الرابع لآدم سميث.

287. ناقش ما يلي:

«يأتي رجل يحمل سندات أمريكية بقيمة 100 ألف دولار إلى بوسطن، ويستأجر منزلاً...؛ وبالتالي فهو يعيش في ترف.... أنا أؤيد فرض ضرائب على الاستثمارات الخاملة مثل هذه، والسماح للاستثمارات الصناعية بالإعفاء من الضرائب.

288. قارن بين مزايا وعيوب الضرائب المباشرة وغير المباشرة.

289. ما هي المبادئ التي يتم فرض الضرائب على هذا البلد الآن؟

290. اشرح الحجج المؤيدة والمعارضة لسياسة الحفاظ على الفائض لغرض سداد الدين الوطني.

291. عند تقدير قدرة الولايات المتحدة على سداد ديونها العامة، من المعتاد أن يُدرج ضمن بيانات السؤال زيادة إنتاجية الصناعة في ذلك البلد. إلى أي مدى يعتبر هذا الاعتبار ذا صلة؟

حماية.

292. اذكر بعض الحجج الرئيسية المقدمة لصالح التعريفات الوقائية.

293. ربط مبدأ تقسيم الوظائف (أو العمل) بسياسة التجارة الحرة ووظائف الحكومة.

294. رسم آثار التمييز بين الواجبات، بما في ذلك تطبيق قوانين الذرة.

295. افحص الحجة التالية، وقم بتعديل، إذا كنت تعتقد ذلك ضروريًا، عقيدة التجارة الحرة بشأن النقطة المثارة: اعتقاد التجارة الحرة هو أن الرسوم الجمركية تضاف إلى

سعر السلعة التي تفرض عليها. فإذا كانت السلعة مستوردة، بحسب نظريته، فإن زيادة السعر تذهب إلى الخزينة العامة؛ فإذا صنعت السلعة في البلد، فإن زيادة السعر تذهب إلى جيب المنتج. ولكن في الحالة الأولى لا توجد حماية؛ والمنافسة سوف تمنع هذا الأخير. وبالتالي فإن الحماية لا تؤدي إلى زيادة سعر السلعة المحمية. إذا تم فرض رسوم جمركية على سلعة ما، ولم يتم رفع سعرها نتيجة لذلك، فما هو الاستنتاج الذي يمكنك استخلاصه؟

296. ما هي الظروف التي اعتقد السيد ميل أن الدول الناشئة قد يكون لها ما يبررها في اعتماد سياسة الحماية؟ انتقد رأيه، وإذا كنت تتفق معه، اذكر بعض الأمثلة على تطبيقه.

297. يزعم أنصار الحماية الأمريكية أن المعدل المرتفع للأجور السائد في الولايات المتحدة يعوقهم عن التنافس مع "العمالة الفقيرة" في أوروبا. ادرس أسس هذا البيان، وانظر إلى أي مدى يشكل مبرراً لحماية الصناعة الأمريكية.

298. لا يشير المعدل المرتفع للأجور إلى تكلفة إنتاج عالية، بل إلى تكلفة منخفضة لجميع السلع المقاسة التي يكون فيها معدل الأجور مرتفعا.

اشرح وأثبت هذه الفرضية، ووضحها من ظروف الولايات المتحدة.

299. اذكر تحت أي قيود يكون الافتراض صحيحًا، وهو أن الأرباح تختلف عكسًا مع الأجور. اشرح الظروف التي تؤدي إلى ارتفاع معدل الأجور والأرباح في بلد فتي، مثل الولايات المتحدة، مقارنة بإنجلترا.

300. الأجور في أمريكا أعلى بكثير مما هي عليه في إنجلترا، ومع ذلك فإن المعدل العام للأرباح أعلى أيضًا، وفقًا للسيد ميل. فكيف يمكن التوفيق بين الحقيقتين؟

301. افحص ما يلي:

«يبدو لي أن الحماية ضرورية للغاية لتشجيع رأس المال، وهي ضرورية أيضًا لحماية العامل الأمريكي... يجب أن يحصل على طعام جيد، ما يكفي منه، وملابس جيدة، ومدارس لأطفاله، وسائل الراحة لبيته، وفرصة عادلة لتحسين حالته. ولتحقيق هذه الغاية سأحميه من المنافسة مع العمال الذين يتقاضون نصف أجرهم في البلدان الأوروبية.» — الكونجرس غلوب.

302. قالت إحدى الصحف الأمريكية عن حرق شيكاغو: "لن يتم إرسال الأموال اللازمة لاستبدال ما تم حرقه إلى الخارج لإثراء المصنعين الأجانب؛ ولكن بفضل سياسة الحماية الحكيمة التي بنت الصناعات الأمريكية، فإنها ستحفز صناعاتنا، وتجعل مصانعنا تعمل بشكل أسرع، وتوفر فرص العمل لآلاف العمال العاطلين. التعليق على هذا المقطع.

303. على من تقع الضريبة على الواردات، إن لم تكن باهظة؟

304. في أي الحالات تقع الرسوم الجمركية على السلع المستوردة على عاتق المنتجين؟

305. هل يدفع الأجانب الضرائب على الواردات بأي شكل من الأشكال؟

306. مناقشة آثار الرسوم الجمركية على الصادرات.

307. تتبع آثار الرسوم الجمركية على استيراد المواد الأولية، والتمييز بالأمثلة بين الرسوم المخالفة والرسوم التي لا تخالف مبدأ التجارة الحرة.

308. هل من الممكن لأي بلد، من خلال التشريعات التشريعية، أن يحصل على حصة أكبر من مزايا التجارة الخارجية مما كان سيحصل عليه بشكل طبيعي؟ ناقش السؤال بشكل كامل.

309. "لذلك فإن هؤلاء على حق الذين يؤكدون أن الضرائب على الواردات يدفعها الأجانب جزئيًا؛ ولكنهم يخطئون عندما يقولون أنه من قبل المنتج الأجنبي. ليس على الشخص الذي نشتري منه، بل على كل من يشتري منا، يسقط جزء من الرسوم الجمركية علينا تلقائيًا. اشرح وادرس أسباب هذا الاستنتاج.

310. اذكر المبدأ الذي يحدد العلاقة بين حجم واردات الدولة وحجم صادراتها، ووضح كيف تتأثر هذه العلاقة بنظام الرسوم الحمائية.

النهاية.

إعلانات.

علوم.

هكسلي ويومانس علم وظائف الأعضاء والنظافة. بقلم توماس هكسلي، إل إل. D.، FRS، وWilliam J. Youmans، MD طبعة جديدة ومنقحة. مع العديد من الرسوم التوضيحية. 12 شهرًا. 420 صفحة.

كتاب الفصل القادم لعلم وظائف الأعضاء. مع 24 لوحة والعديد من النقوش على الخشب. 12 شهرًا. 324 صفحة.

كتاب يومان للعلوم المنزلية. حساب شعبي للحرارة والضوء والهواء والغذاء والتطهير في مبادئها العلمية وتطبيقاتها المنزلية. مع العديد من الرسوم التوضيحية. 12 شهرًا. 470 صفحة.

علم وظائف الأعضاء: مقدمة لدراسة الطبيعة. بقلم توماس هكسلي. مع الرسوم التوضيحية واللوحات الملونة. 12 شهرًا.

علم الأحياء نيكولسون. مصور. 12 شهرًا. 163 صفحة.

تاريخ حياة الأرض القديم لنيكلسون. مخطط شامل للمبادئ والحقائق الرائدة في علم الحفريات. 12 شهرًا. 407 صفحة.

الأنثروبولوجيا: مقدمة لدراسة الإنسان والحضارة. بواسطة إدوارد ب. تايلور، DCL، FRS مع 78 رسمًا توضيحيًا. 12 شهرًا. 448 صفحة.

الاشعال العلوم.حرره الأساتذة هكسلي وروسكو وبلفور ستيوارت.

الكيمياء: سعادة روسكو.

الفيزياء: بلفور ستيوارت.

الجغرافيا الطبيعية: أ. جيكي.

الجيولوجيا: أ. جيكي.

علم وظائف الأعضاء: م. فوستر.

علم الفلك: جي إن لوكير.

علم النبات: جي دي هوكر.

المنطق: دبليو إس جيفونز.

الهندسة الابتكارية: دبليو جي سبنسر.

بيانوفورت: فرانكلين تايلور.

الاقتصاد السياسي: دبليو إس جيفونز.

الموارد الطبيعية للولايات المتحدة: ج. هاريس باتون.

الزراعة العلمية: إن تي لوبتون.

د. أبليتون وشركاه، ناشرون،

نيويورك، بوسطن، شيكاغو، سان فرانسيسكو.

الفيزياء.

فلسفة كواكينبوس الطبيعية.احتضان أحدث الاكتشافات في مختلف فروع الفيزياء. 12 شهرًا. 455 صفحة.

لا تزال الطبعة المنقحة من هذا الكتاب المدرسي القياسي هي المفضلة في المدارس. إن الرسوم التوضيحية العديدة (عددها 338) والأوصاف الكاملة للتجارب تم تكييفها خصيصًا للاستخدام في المؤسسات التي لديها أجهزة قليلة أو معدومة، وهو سعيد بشكل خاص في إظهار تطبيق المبادئ العلمية في الحياة اليومية.

فلسفة غانوت الطبيعية.للمدارس والقراء العامين. تمت ترجمته وتحريره بواسطة إي. أتكينسون، دكتوراه، طبعة FCS المنقحة. 12 شهرًا. يتضح بغزارة. 575 صفحة.

عناصر أرنوت في الفيزياء; أو الفلسفة الطبيعية. الطبعة السابعة، حرره ألكساندر باين، دكتوراه في الطب، وألفريد سوين تايلور، دكتوراه في الطب، FRS 873 صفحة.

رسالة ابتدائية في الفلسفة الطبيعية.بقلم أ. بريفات ديشانيل، أستاذ الفيزياء السابق في مدرسة ليسيه لويس لو جراند، مفتش أكاديمية باريس. تمت ترجمته وتحريره، مع إضافات موسعة، بواسطة جي دي إيفريت، أستاذ الفلسفة الطبيعية في كلية كوينز، بلفاست. في أربعة أجزاء. 12 شهرًا. قماش مرن. الجزء الأول. الميكانيكا والهيدروستاتيكا وعلم الخصائص الميكانيكية. الجزء الثاني. حرارة. الجزء الثالث. الكهرباء والمغناطيسية. الجزء الرابع. الصوت والضوء. كاملة في مجلد واحد، 8 مجلدات. 1,156 صفحة. مصورة بـ 783 نقشًا جميلاً على الخشب وثلاث لوحات ملونة.

تمهيدي العلوم: الفيزياء.18 شهرًا. قماش مرن. 135 صفحة.

السلسلة التجريبية.بقلم ألفريد م. ماير وتشارلز بارنارد.

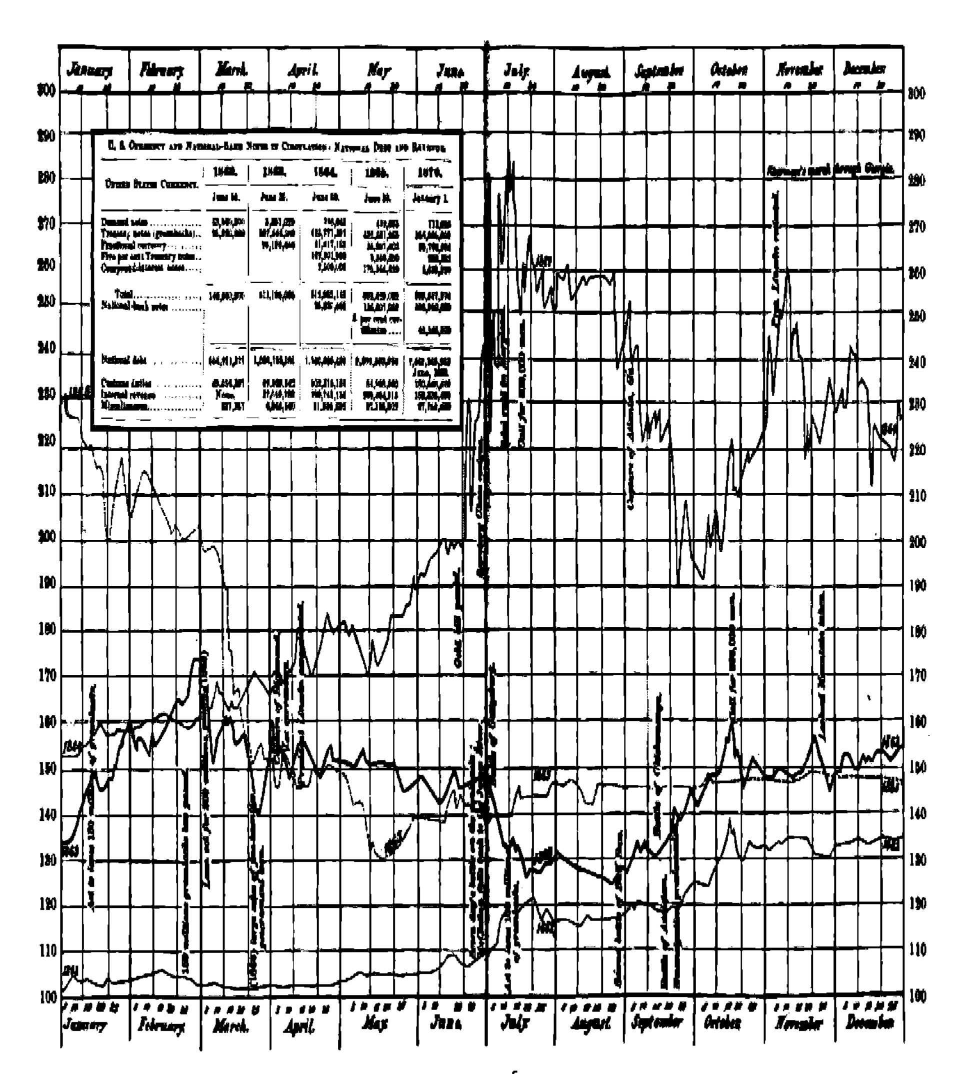
ضوء:سلسلة من التجارب البسيطة والمسلية وغير المكلفة في ظواهر الضوء. بقلم ألفريد م. ماير وتشارلز بارنارد. 12 شهرًا. 112 صفحة.

صوت:سلسلة من التجارب البسيطة والمسلية وغير المكلفة في ظواهر الصوت، لاستخدام الطلاب من كل الأعمار. بقلم ألفريد م. ماير. 12 شهرًا. 178 صفحة.

د. أبليتون وشركاه، ناشرون،

نيويورك، بوسطن، شيكاغو، سان فرانسيسكو.

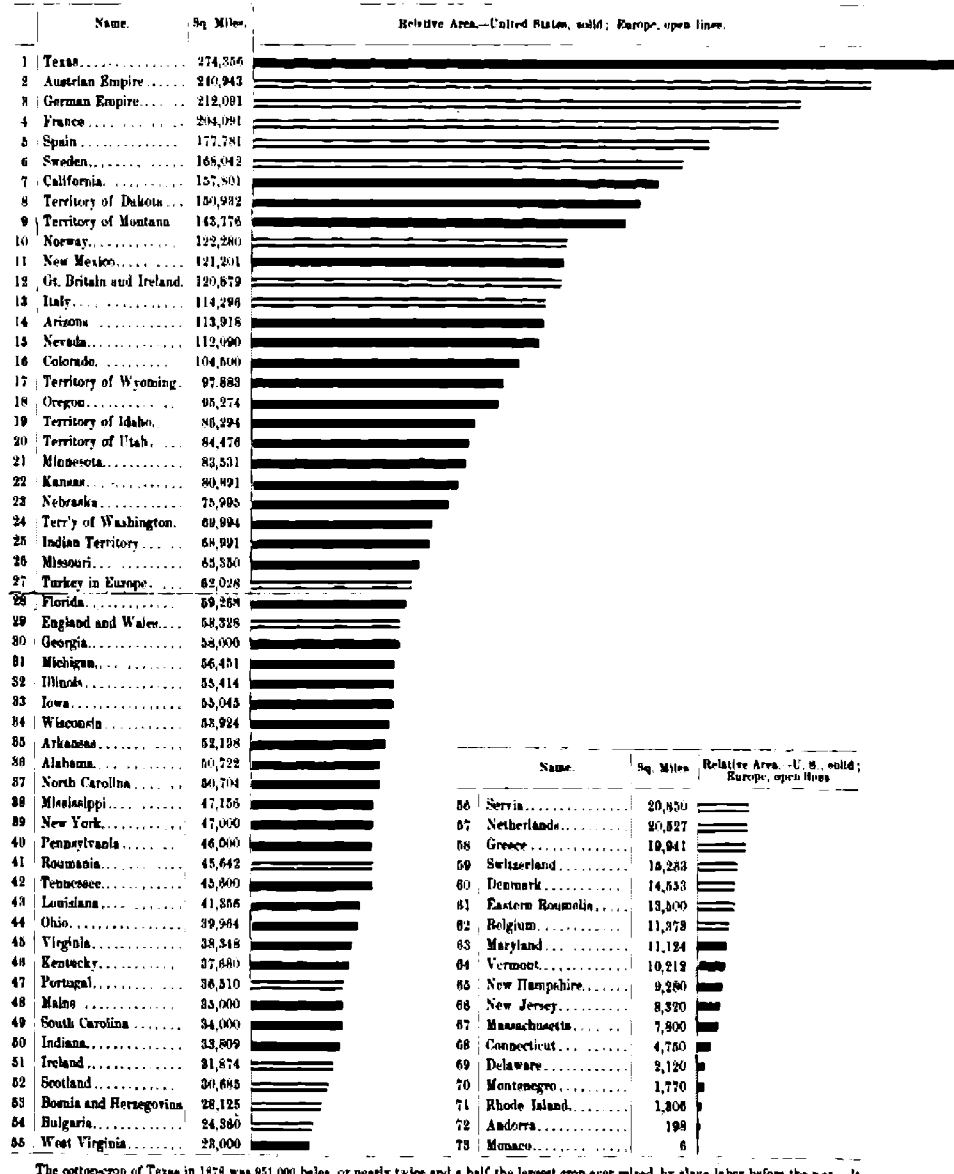
الرسوم البيانية.



U. S. Currency and National-Bank Notes in Circulation: National Debt and Revenue.

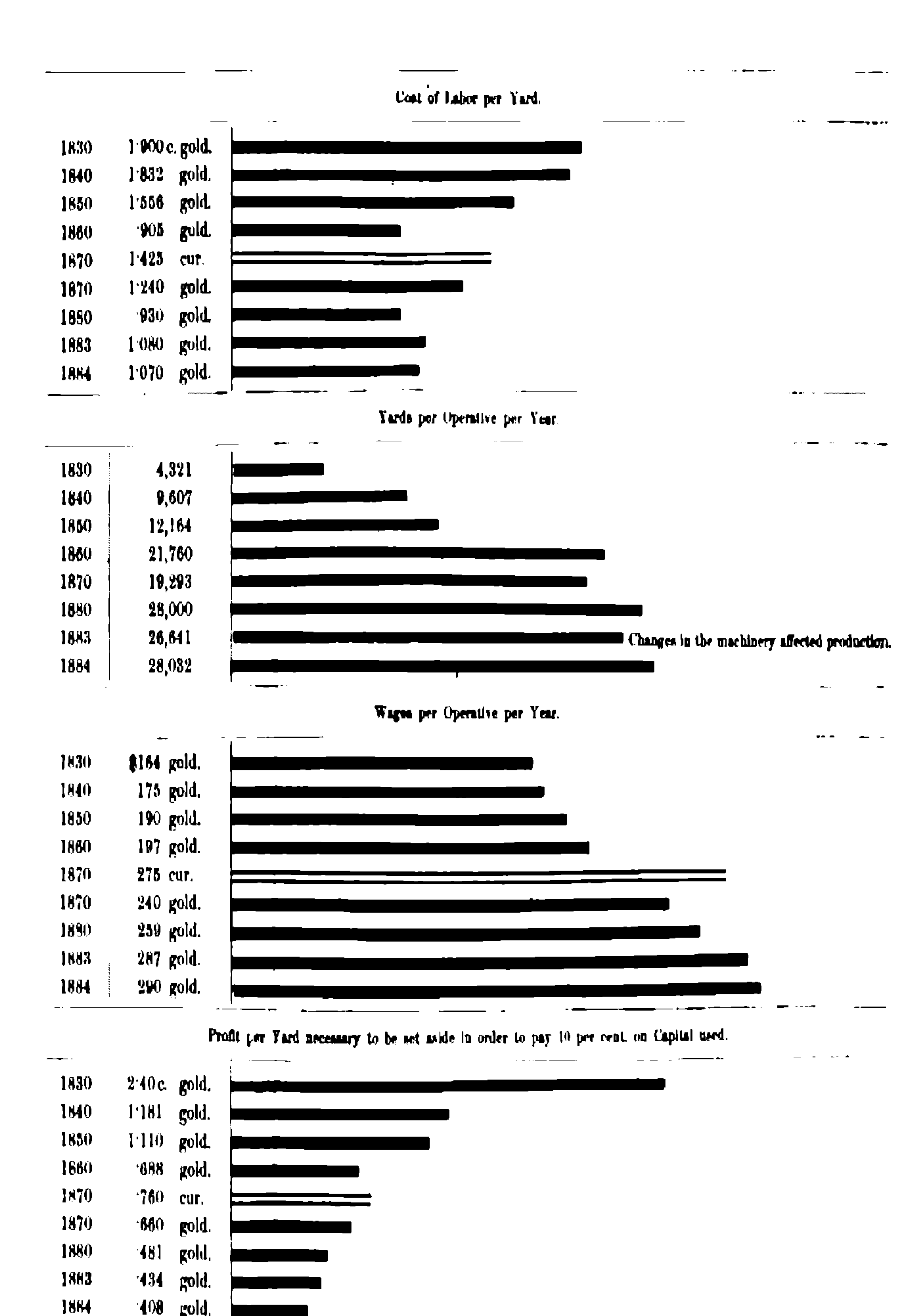
United States Currency.	[illegible]	[illegible]	1864.	[illegible]	1870.
	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	January 1.
Demand notes	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Treasury notes (greenbacks)	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Fractional currency		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Five per cent Treasury notes			[illegible]	[illegible]	[illegible]
Compound-interest notes			[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
National-bank notes			[illegible]	[illegible]	[illegible]
				3 per cent certificates	[illegible]
National debt	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible] June, [illegible]
Customs duties	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Internal revenue	None.	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Miscellaneous	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

الرسم البياني الثاني عشر. التقلبات في أسعار الذهب، من 1 يناير 1862 إلى ديسمبر 1865.



The cotton-crop of Texas in 1879 was 951,000 bales, or nearly twice and a half the largest crop ever raised by slave-labor before the war. It occupied 2,895 square miles, represented on the scale of this chart by ▬. The whole consumption of cotton in the United States in 1878 was 1,666,960 bales, which could have been raised in Texas on less than 5,000 square miles, ▬. The cotton-crop of the United States in 1878 was 5,078,381 bales. On good land in Texas, at 1 bale to the acre, this would require less than 8,000 square miles, ▬. The world uses in all 11,000,000 to 12,000,000 bales of cotton of American weight, which could be grown in Texas on less than 19,000 square miles, ▬.

الرسم البياني الثامن عشر. عرض رسومي للمناطق المقارنة للولايات والأقاليم في الولايات المتحدة ودول أوروبا، مع حذف روسيا وألاسكا.



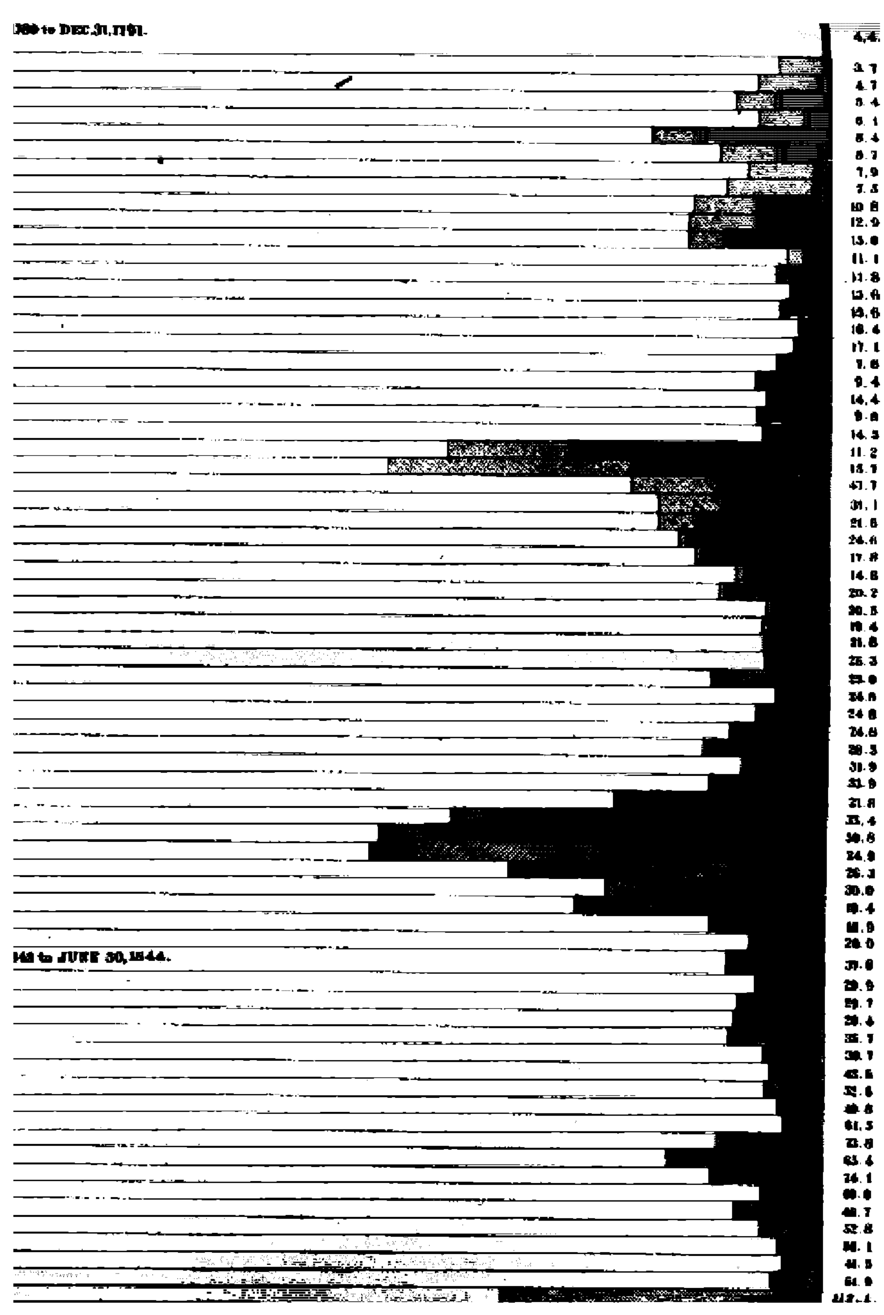
Cost of Labor per Yard.
1830 1·900 c. gold.
1840 1·832 gold.
1850 1·556 gold.
1860 ·905 gold.
1870 1·425 cur.
1870 1·240 gold.
1880 ·930 gold.
1883 1·080 gold.
1884 1·070 gold.
Yards per Operative per Year.
1830 4,321
1840 9,607
1850 12,164
1860 21,760
1870 19,293
1880 28,000
1883 26,641
1884 28,032
Changes in the machinery affected production.
Wages per Operative per Year.
1830 $164 gold.
1840 175 gold.
1850 190 gold.
1860 197 gold.
1870 275 cur.
1870 240 gold.
1880 259 gold.
1883 287 gold.
1884 290 gold.
Profit per Yard necessary to be set aside in order to pay 10 per cent. on Capital used.
1830 2·40c. gold.
1840 1·181 gold.
1850 1·110 gold.
1860 ·688 gold.
1870 ·760 cur.
1870 ·660 gold.
1880 ·481 gold.
1883 ·434 gold.
1884 ·408 gold.

الرسم البياني التاسع عشر. إعطاء الأرقام الفعلية، التي تم تجميعها من حسابات اثنين من مصانع القطن في نيو إنجلاند بواسطة إدوارد أتكينسون، للأجور وتكلفة العمالة، وما إلى ذلك، من عام 1830 إلى عام 1884، والعمل على الأغطية القياسية، رقم 14 من الخيوط.

Item	Year	Value	Change
I.—Capital	1840	$600,000	
	1883	$600,000	Same.
II.—Fixed capital	1840	$310,000	
	1883	$310,000	Same.
III.—Active capital	1840	$290,000	
	1883	$290,000	Same.
IV.—Spindles	1840	12,500	Increase,
	1883	30,824	146 per cent.
V.—Looms	1840	425	Increase,
	1883	1,000	135 per cent.
VI.—$ Fixed capital per spindle	1840	$23.20	Decrease,
	1883	$10.06	57 per cent.
VII.—Number of operatives employed	1840	530	
	1883	527	Same.
VIII.—Operatives per 1,000 spindles	1840	42 4-10	Decrease,
	1883	17 20-100	60 per cent.
IX.—Pounds per spindle per day	1840	0·456	Increase,
	1883	0·556	22 per cent.
X.—Pounds per operative per day	1840	10 76-100	Increase,
	1883	31 20-100	190 per cent.
XI.—Hours' work per day	1840	+13	Decrease,
	1883	11	15 per cent.
XII.—Pounds per operative per hour	1840	0·83	Increase,
	1883	2·83	240 per cent.
XIII.—Wages per operative per year	1840	$175	Increase,
	1883	$287	64 per cent.
XIV.—Wages per operative per hour	1840	4·49 cts.	Increase,
	1883	8·80 cts.	96 per cent.
XV.—Wages per yard	1840	1·82 cts.	Decrease,
	1883	1·08 cts.	41 per cent.
XVI.—Profit per yard, 10 per cent on capital	1840	1·18 cts.	Decrease,
	1883	0·43 cts.	63 per cent.
XVII.—Price of goods, cost cotton same	1840	9·04 cts.	Decrease,
	1883	7·04 cts.	22 per cent.

NOTE.—This comparison will not show the full reduction in the cost of labor per yard which may be expected in 1884-1885, because changes have been in progress which, when completed, will increase the capacity of the mill about 15 per cent, and it is a well-understood rule that, while such changes are being made, the current work of production is done at a disadvantage.

الرسم البياني العشرون. مقارنة 1840 مع 1883-1884، لعلاقات العمل ورأس المال في نفس المطاحن.



رسم البياني الحادي والعشرون الجزء 1.

* Fiscal year ending June. 30.

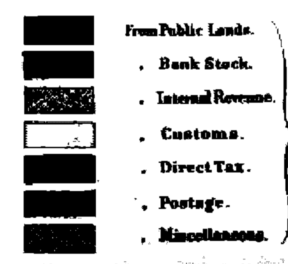
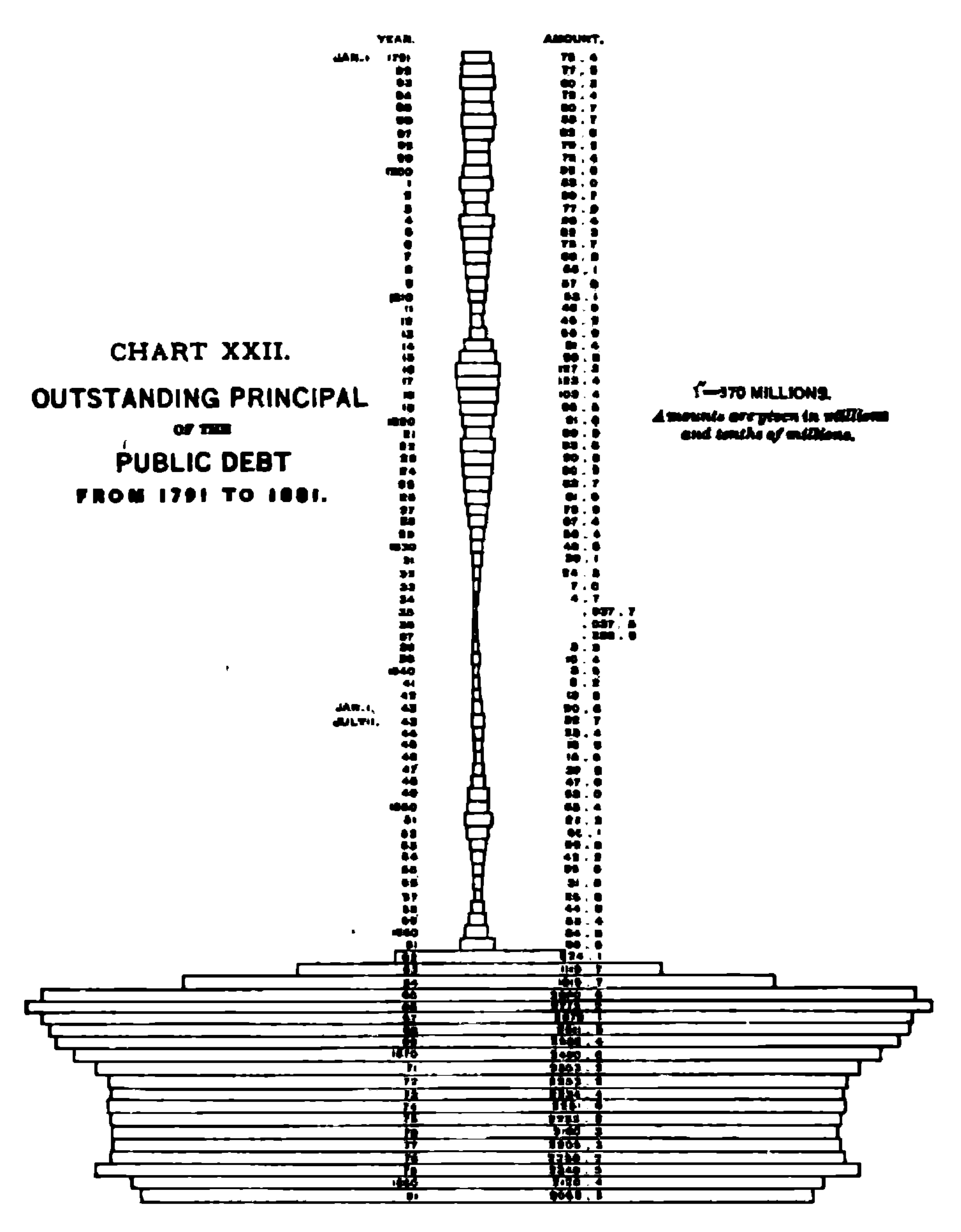


CHART N° XXI.

Fiscal Chart of the U.S. showing the proportion of the total receipts from each principal source of revenue. Taken from F.A.Walker's "Statistical Atlas", and continued since 1870 by the editor.

الرسم البياني الحادي والعشرون الجزء 2.



الرسم البياني الثاني والعشرون. المدير المتميز للدين العام من 1791 إلى 1881.

الحواشي

.1

ومع ذلك، فإن بلانكي ينسب ما يقرب من نصف كتابه «تاريخ الاقتصاد السياسي» إلى الفترة التي سبقت القرن السادس عشر، عندما لم تكن القوانين السياسية والاقتصادية قد تم الاعتراف بها بعد. كما خصص آل بيري، "الاقتصاد السياسي" (الطبعة الثامنة عشرة، 1883)، خمسة وثلاثين صفحة من أصل سبعة وثمانين صفحة للفترة التي لم تكن هناك دراسة منهجية للاقتصاد السياسي.

.2

زينوفون، "وسائل زيادة إيرادات أتيكا"، ج. التاسع؛ انظر أيضًا كتابه "الاقتصاد"؛ وأرسطو، "السياسة"، ب. أنا، الفصل. السادس، ب. الثالث، الفصل. أنا.

.3

"الجمهورية" ب. ثانيا.

.4

استخرج روشر هذا الكتاب الذي يحمل عنوان « De Origine, Natura, Jure et Mutationibus Monetarum»، وأعاد وولوسكي طبعه في باريس عام 1864، جنبًا إلى جنب مع أطروحة كوبرنيكوس « De Monetae Cudendae Ratione».

.5

عظة عند صليب القديس بولس، 1549 (انظر أيضًا يعقوب، "في المعادن الثمينة،" ص 244، 245).

.6

1596-1530. انظر الثاني. بودريار "ج. "بودين وابنه المؤقت" (باريس، 1853). كتب بودين " Réponse aux paradoxes de M. de Malestroit touchant l'enchérissement de toutes les Chooses et des monnaies" (1568)، و" Discours sur le rehaussement et la diminution des monnaies" (1578).

.7

"مفهوم موجز للسياسة الإنجليزية" (1581). نُشر الكتاب بالأحرف الأولى "WS"، وكان يُنظر إليه منذ فترة طويلة على أنه من تأليف شكسبير.

.8

للحصول على معلومات حول هذه الفترة بالإضافة إلى فترة لاحقة، راجع كتاب "عن المعادن الثمينة" (1832) لجاكوب، وهو تاريخ إنتاج الذهب والفضة وتأثيرهما منذ أقدم العصور. ويعتبر سلطة عالية جدا. يقدم "مقال عن إسبانيا الجديدة" لهومبولت تقديرات وحقائق حول إنتاج المعادن الثمينة في أمريكا. لقد أجرى ليفاسور دراسة ممتازة جدًا في كتابه "تاريخ الطبقات ouvrières في فرنسا حتى الثورة". بالنسبة للإفقار وتاريخه، فلابد من الرجوع إلى كتاب نيكول "تاريخ قوانين الفقراء".

.9

انظر كوسا، "الدليل"

.10

انظر أنطونيو سيرا، "Breve Trattato delle Cause che possono Fare abbondare li Regni d' Oro e d' Argento"، نابولي، 1613.

.11

توماس مون، "كنز إنجلترا من خلال التجارة الخارجية" (نُشر في عامي 1640 و1664)؛ "نصيحة مجلس التجارة" (1660)، في كتاب اللورد أوفرستون "مساحات مختارة عن المال"؛ السير ويليام بيتي، "الحساب السياسي"

وما إلى ذلك (حوالي عام 1680)؛ السير يوشيا تشايلد، "الخطاب الجديد للتجارة" (1690)؛ السير دودلي نورث، "خطاب عن التجارة" (1691)؛ أعمال دافينانت (1690-1711)؛ جوشوا جي، «التجارة والملاحة في بريطانيا العظمى» (١٧٣٠)؛ السير ماثيو ديكر (بحسب ماكولوتش، ويليام ريتشاردسون)، "مقالة عن أسباب تراجع التجارة الخارجية" (1744)؛ السير جيمس ستيوارت، «تحقيق في مبادئ الاقتصاد السياسي» (١٧٦٧). بالنسبة لهذه الفترة، راجع أيضًا "تاريخ التجارة" لأندرسون (1764)، و"حوليات التجارة" لماكفيرسون (1803)، و"ملاحظات حول تجارة الولايات المتحدة" للورد شيفيلد (1783).

12.

عادة ما يوصف قانون الملاحة الإنجليزي لعام 1651 بأنه سبب تراجع الشحن الهولندي. إن الضرائب التي استلزمتها حروبها هي بالأحرى السبب، كما يظهر لنا التاريخ. يتحدث السير يوشيا تشايلد (1668 و1690) عن الكساد الخطير في التجارة الإنجليزية، ويقول إن انخفاض معدل الفائدة بين الهولنديين يضر بالتجارة الإنجليزية. هذا لا يُظهر أن هذه الأفعال ساعدت الشحن الإنجليزي بشكل كبير. علاوة على ذلك، قال جي، وهو من أنصار النظرية التجارية، في عام 1730، إن تجارة السفن كانت تعاني من ضعف. يؤكد السير ماثيو ديكر (1744) انطباعات جي. يبدو الأمر كما لو أن التفوق التجاري لإنجلترا قد تم اكتسابه لأسباب داخلية، وعلى الرغم من أعمالها الملاحية. ويؤكد المؤلف المجهول لكتاب "بريتانيا لانجوينز" هذا الرأي.

13.

كان هذا، في جوهره، كل التعاليم التي ألقاها أحد أبرز الكتاب وأكثرهم ذكاءً، وهو السير جيمس ستيوارت (1767)، في كتابه «مبادئ الاقتصاد السياسي». انظر أيضاً كتاب هيلد "نظام كاري الاجتماعي ونظام التجارة" (1866)، والذي يضع كاري بين أنصار المذهب التجاري.

.14

فوربونيه، "Récherches sur les Finances de la France" (1595-1721)؛ بيير كليمان، "تاريخ إدارة كولبير وآخرون" (1874)؛ "رسائل وتعليمات ومذكرات كولبير" (1861-1870)؛ "تاريخ نظام الحماية في فرنسا" (1854)؛ مارتن، "تاريخ فرنسا"، المجلد الثالث عشر.

.15

"دايم رويال" (1707).

.16

"حقيقة فرنسا" (1707).

.17

ولما كان كيزناي في الحادية والستين من عمره كتب مقالة "فرمييه" في "موسوعة ديدرو ودالمبرت" في 1756؛ مقالة "الحبوب" في نفس الصفحة عام 1757؛ "اللوحة الاقتصادية" 1758؛ "القواعد العامة للحكومة الاقتصادية في المملكة"؛ "المشكلة الاقتصادية"؛ "حوارات حول التجارة وأعمال الحرفيين"؛ "Droit الطبيعي" (1768). "مجموعة المبادئ الاقتصادية" التي حرّرها إي. داير (1846)، هي مجموعة تحتوي على أعمال كيسناي، وتورجو، ودوبونت دي نيمور. انظر أيضًا لافيرجن، "Les économistes françaises du 18e siècle" (1870)؛ وهـ. مارتن، "تاريخ فرنسا". كانت "اللوحة الاقتصادية" لكيسناي هي مصحف المدرسة.

.18

من φύσεως τῆς χράτησις، كما يشير إلى تقديس القوانين الطبيعية.

.19

الكلمات لم يخترعها كيسناي، ولكنها شكلت عبارة التاجر، ليجيندر، في مخاطبة كولبير؛ على الرغم من أنه نسب فيما بعد، كما قال بيري، «الاقتصاد السياسي» (ص 46)، وكوسا (ص 150)، إلى أحد الاقتصاديين، جورناي.

(انظر ولوسكي، في مقالته المسبوقة بـ "الاقتصاد السياسي عند روشر"، ص 36، الترجمة الأمريكية.)

.20

كان المرغريف كارل فريدريش مؤلف كتاب " Abrégé des Principes de l'économie politique" (1775)، وطبق النظام الضريبي الفيزيوقراطي على اثنتين من قراه مما أدى إلى نتائج كارثية.

.21

ونشر أول عمل له عن "السكان" (1756)؛ "Théorie de l'impôt" (1760)؛ و"الفلسفة الريفية" (1763). في هذا العمل الأخير، اعتمد ميرابو "اللوحة الاقتصادية" كمفتاح للموضوع، وصنفها مع اكتشاف الطباعة والنقود.

.22

في عام 1742، ظهر تورجو، عندما كان في العشرين من عمره تقريبًا، ككاتب صوتي في "النقود الورقية" في رسائل إلى آبي سيسي. تم تقديم المذاهب الفيزيوقراطية في شكل أكثر وضوحًا في عمله الأكبر، «تأملات حول تكوين وتوزيع الثروات» (١٧٦٦). ثلاثة أعمال لتورجوت، عن ملكية التعدين، وفوائد الأموال، وحرية تجارة الذرة، تتمتع بسمعة طيبة. للاطلاع على الأعمال التي تعالج تورجوت، انظر باتبي، "Turgot, philosophe, économiste et administrateur" (1861)؛ ماستير، "Turgot، sa vie et sa عقيدة" (1861)؛ تيسو، " Turgot, sa vie, son administration et ses ouvrages" (1862).

.23

كان محررًا لأعمال كيسناي وتورجو، وكتب "مذكرات تورجو" (1817). لقد عارض قضية التعيينات خلال الثورة الفرنسية، ووقع في حالة من الاستياء، وبالكاد أفلت من السقالة. ولأنه كان مراسلاً لجيفرسون، فقد جاء إلى أمريكا

عندما عاد نابليون من إلبا، واستقر في ديلاوير، حيث توفي في عام 1817. والعلاقة بين الاقتصاديين وواضعي دستورنا مثيرة للاهتمام، لأنها تفسر بعض الخصائص المميزة التي أدخلت على الدستور. نظامنا الضريبي في تلك الوثيقة. الضرائب المباشرة الوحيدة التي تعترف بها المحكمة العليا بموجب دستورنا هي ضرائب الاقتراع والأراضي؛ وفي هذا الصدد، فإن دستورية ضريبة الدخل (الضريبة المباشرة) موضع شك.

.24

واحدة من أقدمها هي رواية روجر كوك (1675)، والتي يدعو فيها إلى التجارة الحرة، ويهاجم أعمال الملاحة. يحث "الخطاب حول التجارة" للسير دودلي نورث (1691) على أن العالم كله، فيما يتعلق بالتجارة، ليس سوى شعب واحد، ويوضح أن المال ليس سوى بضائع.

.25

وقد نشر جوزيف هاريس، أحد المسؤولين في دار سك العملة بلندن، عرضًا شديد الوضوح لهذا الموضوع في "مقالة عن النقود والعملات المعدنية" (1757)؛ ولكن قبل ثمانين عاماً، كان رايس فوجان قد قدم بياناً مُرضياً في كتابه «أطروحة عن المال».

.26

"مراجعة معاصرة"، يناير ١٨٨١، "ريتشارد كانتيلون". وكان آدم سميث قد اقتبس من كانتيلون في مناقشته لأجور العمل، ب. أنا، الفصل. الثامن، ومن الواضح أنه يعرف كتابه.

.27

ولد عام 1723، وتوفي عام 1790؛ كان أصغر من هيوم بأحد عشر عامًا. عمل أستاذًا للمنطق (1751) والفلسفة الأخلاقية (1752) في جلاسكو، ونشر أطروحة عن الفلسفة الأخلاقية بعنوان "نظرية المشاعر الأخلاقية" (1739). دوجالد ستيوارت هو المرجع فيما يتعلق بحياة سميث، بعد أن تلقى

معلومات من البروفيسور ميلر، أحد معاصري سميث (انظر طبعة بلايفير لأعمال سميث)؛ لأن آدم سميث دمر كل أوراقه في مرضه الأخير. وقد أوجزت محاضراته عن الاقتصاد السياسي في جلاسكو النتائج كما ظهرت في كتابه "ثروة الأمم"؛ ولم يستقيل من منصب الأستاذية إلا في عام 1764، وقضى عامين في القارة (اثنا عشر شهراً منها في فرنسا). عند عودته إلى وطنه، حبس نفسه لمدة عشر سنوات في الدراسة الهادئة، ونشر "ثروة الأمم" في عام 1776. (انظر أيضًا مقدمة ماكولوتش لطبعته من "ثروة الأمم"، و"الدراسات الاقتصادية" لباجيهوت، iii.)

.28

نظرة سريعة على أطروحة السير جيمس ستيوارت (1767) بعنوان "ثروة الأمم" تظهر صفات آدم سميث العظيمة؛ كان الأول عبارة عن سلسلة من المقالات المنفصلة، على الرغم من أنها واسعة النطاق، ولكن من دون أي خطة متسقة.

.29

(أ) لقد دخل في نقاش غامض حول العمل كمقياس للقيمة. (ب) حظي سعر الفائدة القانوني بدعمه، وتم الرد على حجته بشكل فعال من قبل بنثام ("الدفاع عن الربا"). (ج) على الرغم من عدم اتفاقه مع المدرسة الفرنسية على أن الزراعة هي الصناعة الوحيدة التي تنتج أكثر مما تستهلك، وبالتالي فإن الأرض تدفع الإيجار، إلا أنه يعتقد أنها تنتج بما يتناسب مع العمل أكثر من الصناعات الأخرى؛ وجاءت تلك المصنوعات بعد ذلك؛ والتصدير والتجارة من بعدهم. لكن هذا الخطأ لم يعدل استنتاجاته الأكثر أهمية. ومع ذلك، يزعم ثورولد روجرز وحتى شوفالييه أن آدم سميث استوحى إلهامه من المدرسة الفرنسية. (د) في مناقشة الإيجار، فشل في متابعة أفكاره إلى غاية شرعية، ولم يصل إلى المذهب الصحيح. وبينما كان يلمح إلى العلاقة

الصحيحة بين السعر والإيجار، إلا أنه يعتقد أن الإيجار يشكل جزءًا من السعر. أما المبدأ الأساسي في عقيدة الإيجار، وهو قانون تناقص الغلة، فلم يكن لديه معرفة كاملة به، ولكنه اقترب منه كثيرًا. ويشير إلى أنه في المستعمرات، عندما يتم احتلال كل التربة الجيدة، تنخفض الأرباح. (هـ) بقوله إن كل حيوان يتكاثر بشكل طبيعي بما يتناسب مع وسائل العيش ويقتصر عليها، فإن آدم سميث قد أخطأ قانون مالتوس في السكان. في الواقع، كان كانتيلون قد اقترب تمامًا من ذلك.

أما الكتاب الثالث في كتابه "ثروة الأمم" فيهتم بسياسة أوروبا في تشجيع التجارة على حساب الزراعة، وهو أقل اهتماما بالنسبة لنا. ويتناول الكتاب الخامس إيرادات الملك، وقد أصبح الكثير منها الآن قديمًا؛ لكن مناقشته للضرائب لا تزال في غاية الأهمية.

.30

من بين الليبراليين الإنجليز الذين جرفتهم الثورة الفرنسية ونظريات مثل نظرية كوندورسيه، كان ويليام جودوين، مؤلف كتابي «العدالة السياسية» (١٧٩٣) و«المستفسر» (١٧٩٧)، الذي دعا إلى إلغاء الحكومة والسلطة. وحتى الزواج، لأنه من خلال الممارسة العالمية للقاعدة الذهبية، سيؤدي ذلك إلى إطالة الحياة. ويخبرنا مالتوس أن دراسته قدمت كإجابة على مذاهب "المستفسر"، وأنه طبق مبادئه على أفكار كوندورسيه وجودوين. لقد كانت فترة كان فيها الفقر يتطلب الاهتمام من الجميع. كان مالتوس يفضل إلغاء قوانين الفقراء القديمة، لأنها تقضي على استقلالية الشخصية بين الفقراء.

كما كتب مالتوس "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1821) و"تعريفات في الاقتصاد السياسي" (1827)، لكن الأول لم يزد من شهرته. كان يؤمن بفرض الضرائب على الذرة المستوردة، واستسلم لعقيدة الإفراط في الإنتاج. ولكنه، من ناحية أخرى، كان واحدًا من العديد من الكتاب الذين اكتشفوا، في نفس الوقت تقريبًا، النظرية الحقيقية للإيجار. كان والده صديقًا لجودوين ومراسلًا لروسو. (انظر باجهوت، "الدراسات الاقتصادية"، ص 135.)

.31

انظر كيرنز، "الطريقة المنطقية"، المحاضرة السابعة، للحصول على أفضل بيان حديث للسؤال. وكذلك روشر، "مبادئ الاقتصاد السياسي"، ب. ٧، الذي تقدم ملاحظاته الموسعة معلومات عن الحقائق والكتب. هـ. كاري، "العلوم الاجتماعية" (طبعة 1877)، iii، الصفحات 263-312، يعارض هذا المبدأ، وكذلك بوين، "الاقتصاد السياسي الأمريكي" (1870)، الفصل. ثامناً، وهنري جورج، "التقدم والفقر" (1880)، الصفحات 81-134.

.32

ج. أندرسون، «تحقيق في طبيعة قوانين الذرة» (١٧٧٧)، «الاستجمام الزراعي،» المجلد. ت، ص. 401 (1801)؛ السير إدوارد ويست، "مقالة عن تطبيق رأس المال على الأرض" (1815)؛ القس تي آر مالتوس، "تحقيق في طبيعة الإيجار وتقدمه" (1815). ظهر الأخيران بعد أن تم نسيان اكتشافات أندرسون، لكنه حصل على شرف الاكتشاف الأول.

.33

ولد ريكاردو عام 1772 من أبوين يهوديين، وتوفي عام 1824. كان مصرفيًا ثريًا جمع ثروة من البورصة، وتقاعد في وقت مبكر من حياته من العمل. قادته المناقشات حول قانون التقييد وقوانين الذرة إلى التحقيق في القوانين التي تحكم موضوعي المال والإيجار. لقد لفت الانتباه أولاً من خلال "رسائل

حول ارتفاع أسعار السبائك" (1810). "الرد على السيد بوسانكيه" (1811)، و"التحقيق في الإيجار" (1815)، أعقبه عمله الأكبر، "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" (1817). دخل مجلس العموم من بورتارلينجتون، وهي منطقة صغيرة في أيرلندا، وكان له تأثير في المناقشات المتعلقة بالاستئناف. وعلى الرغم من أنه لم يكن عضوًا في اللجنة، إلا أن آرائه بشأن الورق منخفض القيمة مجسدة عمليًا في "تقرير السبائك" الشهير (1810). يقول توك، "تاريخ الأسعار"، إن نتائج التقييد لم تكن معروفة حتى وقت مساهمات ريكاردو. ولم يكن لميل ولا ساي مثل هذا التأثير الذي اكتسبه ريكاردو عبر صفحات كتابه «الاقتصاد السياسي».

.34

يوهان هاينريش فون ثونن، وهو مالك أرض ثري في مكلنبورغ، في كتابه " Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Oekonomie-National" (1826)، عمل بمفرده بالكامل، لكنه توصل عمليًا إلى نفس قانون الإيجار الذي توصل إليه ريكاردو. وفي نشره لمذاهب آدم سميث أثر على الكتاب الألمان اللاحقين.

.35

كان أول اعتراف متميز بهذا القانون الفيزيائي المهم، وفقًا لماكولوتش (مقدمة لثروة الأمم، المجلد الخامس)، في عمل خيالي مكون من مجلدين، بعنوان "Principes de tout gouvernement"، نُشر عام 1766: "Quand lescultururs" , devenus nombreux, auront défriché toutes les bonnes terres; من خلال الزيادة المتعاقبة، ومع استمرارية التفريغ، فإنها تجد نقطة أو ستكون أكثر فائدة لعمود جديد لاستغلال الأرض المغذية، والتي من شأنها أن تخفف من الجديد بأقل قدر من الخير" (ا، ص. 126). لكن المؤلف لم يكن على علم بأهمية اكتشافه.

.36

لقد أنكر كاري، "العلوم الاجتماعية" (الأول، الفصل الرابع، الخامس)، وبوين، "الاقتصاد السياسي الأمريكي" (الفصل التاسع)، مبدأ ريكاردو في الإيجار. إن الارتباط المفترض بين التجارة الحرة وتعاليم ريكاردو بشأن الإيجار قد أدى إلى تحيز أنصار الحماية ضده. إن التجارة الحرة تنبع من نظرية التجارة الدولية، ولا علاقة لها بمبادئ ريكاردو الأساسية. صحيح أن ريكاردو كان تاجرًا حرًا قويًا. ومن بين وجهات النظر المتعارضة بشأن الإيجار، تعتبر حجة كاري هي الأكثر أهمية.

.37

لفت ساي اهتمامًا كبيرًا بنظريته عن "التخمة". لقد بنى فكرته عن القيمة بالكامل على المنفعة، والتي تناولها البروفيسور جيفونز مؤخرًا مرة أخرى. أجاب ريكاردو على هذه النقطة في طبعة لاحقة من كتابه "الاقتصاد السياسي". انظر كيرنز، "المبادئ الرائدة"، ص. 17. باعتباره من أنصار التجارة الحرة ومعارضًا للتدخل الحكومي، ذهب إلى أبعد من سيده آدم سميث. لم يعجب نابليون بهذا الجزء من تعاليم ساي، معتبرًا أنها ستدمر إمبراطورية مصرة، وحاول حثه على تعديل موقفه، لكن دون جدوى. ولم يُسمح بنشر الطبعة الثانية حتى عام 1815.

.38

تلقى تعليمه في بولونيا، ثم ذهب إلى جنيف عام 1816، وعينته الحكومة الفرنسية (1833) ليخلف ساي في كوليج دو فرانس. وفي عام 1845 أُرسل وزيرًا إلى روما، وقاد الحركة الثورية هناك، واغتيل في عام 1848. وقد قام أحد تلاميذه، بوري، بتدوين محاضراته باختصار، ونشرها لاحقًا.

.39

مالتوس، الذي رأى أن الاستهلاك غير المنتج للأغنياء أمر مرغوب فيه بالنسبة للفقراء، أيد سيسموندي. وقد أجاب ساي وماكولوتش على هذا

الأخير ("مجلة إدنبره"، مارس 1821)، وهو ما رد عليه سيسموندي في طبعته الثانية، عام 1827، ثم انسحب من المناقشة الاقتصادية.

.40

مواطن من ريغا، تلقى تعليمه في ألمانيا، وقد كلف القيصر ألكسندر ستورتش بواجب تعليم أبنائه، الدوقات الأكبر نيكولاس ومايكل، وأطروحته هي عبارة عن مجموعة من محاضراته. ولم يكن يعرف إلا القليل عن مالتوس أو ريكاردو، واقترب من مبدأ الإيجار. إن إدانته الصارمة للفساد الإداري الروسي دفعت الحكومة إلى منع نشر الترجمة الروسية.

.41

يشير "الدليل" كوسا (ص 173) إلى أن سارتوريوس ولودر وكراوس وشلوزر هم معلمو آدم سميث في ألمانيا، وتبعهم لاحقًا ج. هوفلاند، وجيه إف إي لوتز، وإل إتش فون جاكوب؛ الكونت هوجندورب وجوجل في هولندا؛ الكونت سيتشيني، في المجر، و(ص. 211-213) كاجنازي، وبوسيليني، وريسي، وسانفيليبو، وسكوديري (آخر اثنين من الحمائيين)، في إيطاليا. كان فوكو (1825-1827)، في إيطاليا، أول من رأى قيمة نظرية الإيجار لريكاردو، في حين عارض جيوجا آدم سميث وساي. لكن راو (توفي عام 1870)، في كتابه "Lehrbuch der politischen Oekonomie" (1826، الطبعة الخامسة 1864)، كان له التأثير الأوسع في ألمانيا في شرح نظام آدم سميث، مع إدخال التحسينات المناسبة. كاتب مهم آخر في هذه المدرسة كان FBW "Staatswirthschaftliche Unter suchungen"، von Hermann (1832).

.42

من عام 1810 إلى عام 1840، كان الاقتصاد السياسي هو الدراسة المفضلة في إنجلترا، والعديد من الكتاب يستحقون الذكر. وكان هناك هوسكيسون، وهو ممول عظيم؛ وتوماس توك (1773-1858)، الذي بدأ كتابه الذي لا

مثيل له "تاريخ الأسعار" (1823)؛ اللورد أوفرستون (صامويل جونز لويد)، "مقالات ومنشورات أخرى عن العملات المعدنية والورقية" (1858)؛ روبرت تورينز (1784-1864)، "مقالة عن إنتاج الثروة" (1821)؛ رئيس الأساقفة واتلي، "محاضرات تمهيدية" (1831)، و"دروس سهلة في المسائل المالية"؛ كوبدن والسير روبرت بيل؛ ن.و. سينيور (1790-1864)، أستاذ الاقتصاد السياسي في جامعة أكسفورد، مقال عن "الاقتصاد السياسي" (1836) في "موسوعة متروبوليتانا"، و"محاضرات عن تكلفة الحصول على المال" (1830). أظهر سينيور قدرة كبيرة في تحليل تكلفة الإنتاج، ويتفوق بكثير على ماكولوتش في القدرة الحقيقية. كتب جيه آر ماكولوتش (1789-1864)، الذي سبق ميل، كتابًا دراسيًا جيدًا ولكن جافًا بعنوان "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1825)، و"دراسة حول المبادئ والممارسات وتاريخ التجارة" (1833)، وهو كتاب ممتاز " "قاموس التجارة" (آخر طبعة موسعة، 1882)، ""أدب الاقتصاد السياسي"" (1845). قام بتحرير أعمال ريكاردو، مع سيرة ذاتية، ونشر "مجموعة مختارة من المساحات النادرة والقيمة حول المال" (1856)، و"دراسة حول المبادئ والتأثير العملي للضرائب ونظام التمويل" (1845). لم يساهم بأي شيء جديد عمليا في الدراسة. قدمت الآنسة هارييت مارتينو (1802-1876) بعض القصص المثيرة للإعجاب، وإن كانت ممتدة إلى حد ما، في توضيح المبادئ المختلفة للاقتصاد السياسي، بعنوان "رسوم الاقتصاد السياسي" (1859). تمت الإشارة إلى هذه الفترة في إنجلترا من خلال إلغاء قوانين الذرة (1846)، وقوانين الملاحة (1849)، وإقرار قانون البنك (الذي فصل القضية عن الإدارة المصرفية، 1844)، والتخلي العام عن التدابير الوقائية. الواجبات. راجع. نوبل، "التشريع المالي، 1842-1865" (1867).

.43

ولد عام 1806، وتوفي عام 1873. للتعرف على تعليمه الاستثنائي، راجع "سيرته الذاتية". وعندما بلغ الثالثة عشرة من عمره، بدأ دراسة الاقتصاد السياسي من خلال محاضرات كان يلقيها والده وهو يمشي؛ ثم (1819) قرأ ريكاردو وآدم سميث، وفي الرابعة عشرة سافر إلى فرنسا، حيث عاش لفترة مع جي بي ساي. دخل مكتب الهند الشرقية في السابعة عشرة من عمره، وكان مشغولاً أخيرًا بإجراء المراسلات للمديرين، حيث بقي حتى عام 1858. عندما كان في العشرين من عمره، التقى ميل مرتين في الأسبوع في شارع ثريدنيدل، من الساعة 8.30 إلى الساعة 10 صباحًا، مع نادي الاقتصاد السياسي. ، المكونة من غروت، وروبك، وإيليس، وجراهام، وبريسكوت، حيث ناقشوا كتب جيمس ميل وريكاردو، وكذلك "أطروحات حول القيمة" لبيلي. في هذه المناقشات، مع جراهام بشكل رئيسي، طور ميل نظريته حول القيم الدولية. في عام 1865 دخل البرلمان عن وستمنستر، وتمتع لمدة ثلاث سنوات بمهنة فريدة ومميزة ومستقلة ولكنها غير مؤثرة. إن التزامه بإصلاحين جذريين، حق المرأة في التصويت والتغييرات في حيازة الأراضي، أفقده أي تأثير كبير.

.44

كتب (1773-1836) "تاريخ الهند" (1817-1819)، و"عناصر الاقتصاد السياسي" (1821). كان حميمًا مع ريكاردو وبنثام وأوستن وزاكاري ماكولاي.

.45

وفي حجة "الصناعات الناشئة"، وبيانه بشأن قوانين الملاحة (B. v، الفصل العاشر، §1)، تنازل عن قدر كبير من أرض التجارة الحرة؛ ولكن في رسالة خاصة عام 1866 (انظر "نيويورك نيشن"، 29 مايو 1873)، أنكر أنه كان ينوي تطبيق حجة "الصناعات الناشئة" على الولايات المتحدة. ولم يعد

يعتبر نيو إنجلاند وبنسلفانيا دولتين فتيتين في حدود معناه. انظر أيضًا "حماية الصناعات الناشئة" لتوسيج (1883).

.46

هاجم دبليو تي ثورنتون (1813-1880)، في كتاب بعنوان "حول العمل: مطالباته غير المشروعة ومستحقاته المشروعة" (1869)، موقف ميل بشأن الطلب والعرض، والأجور، بحيث تخلى ميل نتيجة لذلك عن مذهبه بشأن الأجور، في "المراجعة نصف الشهرية"، 1 مايو 1869. ومع ذلك، أنقذ السيد كيرنز نظرية صندوق الأجور من السيد ميل في كتابه "المبادئ التوجيهية" (1874). كتب ثورنتون أيضًا "الاكتظاظ السكاني وعلاجه" (1846)، وكتابًا ممتازًا بعنوان "المطالبة بملكية الفلاحين" (1848). انظر أيضًا "القرن التاسع عشر"، أغسطس 1879، للحصول على إجابة من ثورنتون للسيد كيرنز حول مسألة الأجور.

.47

ولد جيمس إليوت كيرنز في دروغيدا عام 1824؛ تلقى تعليمه في كلية ترينيتي، دبلن، وأصبح أستاذًا هناك في عام 1856. بعد أن كان أستاذًا للاقتصاد السياسي في كلية كوينز، غالواي، غادر أيرلندا في عام 1866 لقبول كرسي الاقتصاد السياسي في الكلية الجامعية بلندن. وفي تلك السنة، وبسبب نوبة الروماتيزم الالتهابي، وقع تحت وطأة مرض مؤلم ومتزايد جعله عاجزًا جسديًا، وكان ينذر بموت محقق في المستقبل القريب. السنوات الثلاث التي سبقت وفاته، بينما كان يعمل فقط في ظل آلام ميؤوس منها، كانت فترة نشاطه الأدبي الأعظم. وقد جمع "مقالاته في الاقتصاد السياسي، النظرية والتطبيقية" (1873)، والتي تتبع فيها بقدرة كبيرة تأثير اكتشافات الذهب؛ أصدر كتابه "المبادئ الرائدة" (1874)، وطبعة موسعة من كتابه "المنهج المنطقي" (الطبعة الثانية، 1875). كانت الطبعة الأولى من هذا الكتاب الأخير نتيجة محاضرات ألقيت في دبلن حوالي عام 1858. في سنواته

الأولى، أدى الاهتمام الذي شعر به في الولايات المتحدة إلى إجراء دراسة قوية ومتقنة لكتاب "قوة العبيد؛ شخصيتها ومهنتها ومخاطرها المحتملة" (1862)؛ "الثورة في أمريكا" (1862). ثم كتب "الاستعمار والحكومة الاستعمارية" (1864)، و"حق الزنوج" (1866). أخيرًا استسلم لمرضه المميت، وتوفي قبل الأوان في 8 يوليو 1875. كتب البروفيسور فوسيت رسمًا قصيرًا لشخصيته الشخصية، في مجلة ""Fortnightly Review، 1 أغسطس 1875، ص. 149.

48.

تلقى البروفيسور جيفونز (1835-1882) تعليمه في الكلية الجامعية بلندن، وقضى الأعوام من 1854 إلى 1859 في دار سك العملة الملكية الأسترالية، حيث أصبح مهتمًا بمسألة الذهب. وكتب دراسة عن "التأكد من حدوث انخفاض خطير في قيمة الذهب" (1863)، والتي جذبت اهتمامًا كبيرًا. عالم ميتافيزيقي ورياضي جيد، لم يكرس وقته كله للعمل الاقتصادي. وفي عام 1866 أصبح أستاذًا للمنطق ومحاضرًا لكوبدن في الاقتصاد السياسي في كلية أوينز بمانشستر، لكنه أصبح فيما بعد أستاذًا للاقتصاد السياسي في الكلية الجامعية بلندن. في عام 1881 تخلى عن التدريس الأكاديمي ليتفرغ للأدب. قام بالتحقيق في استمرارية إمدادات الفحم الإنجليزي في "سؤال الفحم" (الطبعة الثانية، 1866). تحتوي "نظرية الاقتصاد السياسي" (1871) على تطبيقه للطريقة الرياضية، وقائمة مرجعية لمحاولات مماثلة. يمكن العثور على "السكك الحديدية والدولة" في "مقالاته وخطاباته" (1874). وأعد كتاباً ابتدائياً بعنوان «مقدمة في الاقتصاد السياسي» (الطبعة الثانية، 1878). وكان مساهمًا في المجلات، وخاصة في "مجلة لندن الإحصائية". وكانت آخر كتبه "الدولة في علاقتها بالعمل" (1882)، والتي تناولت مسألة تدخل الدولة؛ و"أساليب الإصلاح الاجتماعي" (1883)، الذي يحتوي على ورقة بحثية عن الشراكات الصناعية. كما قدم أيضًا نظرية

مفادها أن وجود البقع الشمسية أثر على الزراعة بشكل سلبي، وأنها، مع ظهورها بشكل منتظم إلى حد ما، أنتجت سلسلة مستمرة من الأزمات التجارية. (انظر "الطبيعة" xix, 33, 588.) وفي سن السابعة والأربعين المبكرة، غرق لسوء الحظ أثناء الاستحمام بالقرب من بيكسهيل، إنجلترا (1882).

.49

مثل كيرنز، كان توماس إدوارد كليف ليزلي مواطنًا إيرلنديًا، وتلقى تعليمه في كلية ترينيتي في دبلن. تم استدعاؤه إلى نقابة المحامين، لكنه تخلى عن القانون عندما عُرض عليه أستاذية الاقتصاد السياسي في كلية كوينز، بلفاست. إلى جانب مناقشته لحيازة الأراضي، نشر "الفلسفة السياسية والأخلاقية" (1874). لقد عانى طويلاً من سوء الصحة، وتوفي في 28 يناير 1882. وقد نفدت طبعات كتابه "أنظمة الأرض" الآن (1884)، وأصبح نادراً. كما كرس نفسه للإصلاح المالي.

.50

انظر ص.33.

.51

ولد عام 1826، وتوفي عام 1877. وقد تعرف في وقت مبكر على الأعمال المصرفية فيما يتعلق بشركة Stuckey Banking Company، في سومرستشاير؛ تلقى تعليمه في الكلية الجامعية بلندن. في عام 1858 تزوج من ابنة جيمس ويلسون، رئيس تحرير مجلة "الإيكونوميست" اللندنية، وخلفه. لقد كان طالبًا سياسيًا من نوع نادر، كما يظهر من خلال كتابه "الدستور الإنجليزي" (الطبعة الثانية، 1872)، و"الفيزياء والسياسة" (1872)، و"الدراسات الأدبية" (الطبعة الثانية، 1879). كما كتب "انخفاض قيمة الفضة" (1877).

.52

تأسس عام 1848، وهو بلا شك المنشور الاقتصادي الأكثر فائدة للمسائل الإنجليزية.

.53

ولد عام 1833. فقد بصره بسبب رصاصة عرضية عام 1858، لكنه تم اختياره أستاذًا للاقتصاد السياسي في كامبريدج عام 1863. وقد أكسبه "دليله" و"الوضع الاقتصادي للعامل البريطاني" (1865) شهرة كبيرة، في عام 1865 دخل البرلمان، ومنذ عام 1880 شغل منصب مدير عام مكتب البريد في إدارة السيد جلادستون. وقد نشر "الفقر، أسبابه وعلاجاته" (1871)، "الخطابات" (1878)، "التجارة الحرة والحماية" (1878). قامت زوجته (من مواليد 1847)، ميليسنت جاريت فوسيت، باختزال "دليله" إلى "الاقتصاد السياسي للمبتدئين" (1869)، وكتبت أيضًا "حكايات في الاقتصاد السياسي" (1874). توفي في 13 نوفمبر 1884.

.54

كما نشر "الاقتصاد الاجتماعي" (1872)؛ و"دليل الاقتصاد السياسي" الصغير (الطبعة الثالثة، 1878)؛ وعمل كبير جدًا بعنوان "ستة قرون من العمل والأجور: تاريخ العمل الإنجليزي" 1250-1883 (1884). قام بتحرير كتاب "ثروة الأمم" لآدم سميث، وكتب "كوبدن والرأي السياسي الحديث" (1873)، و"السؤال الاستعماري" في مقالات نادي كوبدن (1872).

.55

ومن بين الكتب الأخرى، تجدر الإشارة إلى كتاب جي جي جوشين الأكثر إثارة للإعجاب "نظرية التبادلات الأجنبية" (الطبعة الثامنة، 1875)؛ "تقارير وخطب عن الضرائب المحلية" (١٨٧٢)؛ براسي "العمل والأجور" (الطبعة الثالثة، 1883)؛ إ. سيد، "السبائك والصرف الأجنبي" (1868)؛ إتش دي ماكلويد، كاتب غريب الأطوار، "قاموس الاقتصاد السياسي" (تم نشر مجلد واحد فقط، AC، 1863)؛ و"النظرية والممارسة المصرفية" (الطبعة الثانية،

1876-1875)؛ سيدجويك، "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1883)؛ كيرد، "المصلحة الأرضية" (الطبعة الرابعة، 1880)؛ ل. ليفي، "تاريخ التجارة البريطانية" (1872).

.56

بدأ فريديريك باستيات (1850-1801) حياته في منزل تجاري في بايون، لكنه لفت الانتباه أولاً من خلال مقال بعنوان " De l'influence des tarifs français et anglais sur l'avenir des deux peuples" في " Journal des Économistes" عام 1844، وبالتالي كان لديه فترة قصيرة جدًا من النشاط الأدبي. دفعته الاضطرابات المتعلقة بقانون الذرة في إنجلترا والحركة الثورية عام 1848 إلى الكتابة بشكل رئيسي ضد الحماية والاشتراكية. قام بترجمة خطابات كوبدن، "Cobden et la Ligue" (1845). تُرجمت حججه ضد الحماية، "السفسطة الاقتصادية" (1846-1847)، ونشرت في هذا البلد؛ لكن العرض الأكثر شمولاً لمذهبه حول القيمة يتضاءل مع نمو الحضارة، والانسجام بين جميع المصالح موجود في "التناغمات الاقتصادية" (1850). في هذا موقفه لا يختلف كثيرا عن موقف كاري. وكانت كتبه الأخرى "رأس المال والإيجار" (1849) موجهة ضد القروض المجانية؛ "الحمائية والشيوعية" (1849)، يُظهِر أن الحماية هي شيوعية للأغنياء؛ "الملكية والقانون" (1848) الموجه ضد الاشتراكية؛ و" Essais sur l'économie politique" (1853)؛ "Le Libre-échange" (1855). "عمل كامل" 7 توم. (1864-1855).

.57

ومع ذلك، ادعى كاري، بصدق محتمل، أن باستيا استعار الفكرة منه، ولم يظهر باستيا بشكل جيد في الجدل. لم يتبع أحد تقريبًا الكاتب الفرنسي في نظريته باستثناء البروفيسور آل بيري، من كلية ويليامز، ماساتشوستس،

الذي صاغ حجته العامة وفقًا لوجهة النظر هذه للقيمة. انظر أيضًا كيرنز، «مقالات في الاقتصاد السياسي»، ص. 312.

.58

لفت شوفالييه (1806-1879) الانتباه لأول مرة في تجربة السان سيمونية في 1830-1833. بعد السفر إلى الولايات المتحدة، وتأليف كتب ممتازة عن البلاد وسككها الحديدية، أصبح أستاذًا في كوليج دو فرانس، حيث تم جمع محاضراته في "Cours d'économie politique" (1842-1850؛ الطبعة الثانية، 1855). -1866). مجلده الثالث، "La Monnaie"، عبارة عن أطروحة قياسية عن المال، مع ببليوغرافيا واسعة النطاق. أصبحت أطروحته Examen du système Commerciale connu sous le nom de " système protectedeur" (1851) قديمة إلى حد ما. في كتابه " De la Baisse, probable de l'or" (1859)، الذي ترجمه ريتشارد كوبدن، رأى أنه ما لم يتم منعه، فإن الذهب سيطرد العملة الفرنسية، على عكس فوشر، الذي اعتقد أن الانخفاض مؤقت، وسوف تتضاءل تدريجيا. الكتب الأخرى هي "De l'industrie manufacturière en France" و" La Liberté du travail" (1848).

.59

كان إميل ليفاسور (من مواليد 1828) أستاذًا في جامعة ألونسون، 1852-1854، وانتُخب عضوًا في أكاديمية العلوم في عام 1868. وقد نشر "أبحاث تاريخية حول نظام القانون" (1854)؛ "لا سؤال دي لور" (1858)؛ "تاريخ الطبقات المفتوحة في فرنسا منذ غزو جول سيزار قبل الثورة" (1859)؛ واستمر نفس التاريخ في "منذ 1789 قبل أيامنا" (1867)؛ "فرنسا الصناعية" (1865)؛ "Cours d'économie الريفية، la France et ses المستعمرات" (1868)؛ ""ملخص الاقتصاد السياسي"" (الطبعة الرابعة، 1883).

.60

ولد في برلين عام 1816، لكنه يعيش في فرنسا منذ عام 1821. كان مرتبطًا منذ فترة طويلة بمكتب الإحصاء العام ووزارة الزراعة والتجارة، لكنه ترك منصبه في عام 1861 وكرس نفسه بالكامل للعمل الخاص. وفي هذا العام حصل على جائزة مونتيون للإحصاء، التي لم تُمنح منذ عام 1857. وأهم كتبه هي: "رسوم الزراعة في أوروبا" (1850)، وهو العمل الذي توج به المعهد؛ "إحصائية فرنسا، مقارنة بحالات أوروبا المتنوعة" (1860)؛ " Le dictionnaire de l'administration française" (الطبعة الثانية، 1878)؛ "Les Finances de la France depuis 1815" (1863)؛ "نظريات الاشتراكية في ألمانيا" (1872)؛ وفيما يتعلق بالسيد غيلومين، "L'annuaire de l'économie politique" منذ عام 1856.

.61

نجح جيروم أدولف بلانكي آينيه (1798-1854) في عام 1833 في رئاسة JB Say في معهد الفنون والحرف، وكان أحد مؤسسي " Journal des économistes". إلى جانب كتابه "تاريخ الاقتصاد السياسي في أوروبا" (1837-1852)، نشر "ملخص تاريخ التجارة والصناعة" (1826)؛ "ملخص أساسي للاقتصاد السياسي" (1826)؛ "Rapports، de histoire l'exposition des produits de l'industrie française en 1827" (1827)؛ "Cours d'economie politique" (مجلدان، 1837-1838)، وإشعارات هوسكيسون وجي بي ساي.

.62

لويس ولوسكي (1810-1876)، من أصل بولندي، كان الخصم الرئيسي لشوفالييه، وأستاذ التشريع في معهد الفنون والحرف (1839)؛ أسس أول بنك Crédit Foncier في باريس، وانتُخب عضوًا في المعهد بدلاً من بلانكي. في عام 1875 تم اختياره عضوا في مجلس الشيوخ. كان كاتباً خصباً: "تعبئة

الائتمان فونسييه" (1839)؛ "منظمة العمل" (1846)؛ "دراسات الاقتصاد السياسي والإحصاء" (1848)؛ "هنري الرابع، اقتصادي، مقدمة لصناعة الصويا في فرنسا" (1855)؛ "مقدمة للاقتصاد السياسي في إيطاليا" (1859)؛ "Les Finances de la Russie" (1864)؛ "سؤال البنوك" (1864) ؛ شهادته في " Enquête sur les Principes et les faits généraux qui régissent la programming monétaire et fiduciaire" (1866)؛ "Labanque d'Angleterre et lesbanques d'Écosse" (1867)؛ "الحرية التجارية ونتائج سمة التجارة لعام 1860" (1868)؛ "L'or et l'argent" (1870) ؛ "التغيير والتداول"؛ وترجمة روشر.

.63

تلقى هيبوليت فيليبرت باسي (1793-1880) تعليمه في الجيش، وخدم في واترلو. لقد كان أكثر بروزًا كرجل دولة منه كخبير اقتصادي. وفي عام 1838 دخل الأكاديمية بدلا من تاليران، لكن السياسة تركته شاغرا، فكتب "أنظمة الثقافة وتأثيرها على الاقتصاد الاجتماعي" (1846)، و"أسباب عدم المساواة في الثروات" " (1849).

.64

جاء السيد ليونس دي لافيرن (1809-1880) من تولوز إلى باريس عام 1840، وانتخب نائبًا عام 1846، وعضوا في المعهد عام 1855، وأصبح أستاذًا في معهد الهندسة الزراعية بفرساي. وكان أيضًا مؤلف كتاب "l'Irlande L'économie Rurale de l'Angleterre, de l'Écosse, et de" (1854)، وترجم إلى الإنجليزية (1855)؛ "الزراعة والسكان" (1857)، تأكيد صارخ للمالثوسية؛ " Les économistes françaises du dixhuitième siècle" (1870). كما ساهم بشكل كبير في "Revue des Deux Mondes" و"Journal des Économistes". للاطلاع على رسم تخطيطي شخصي لكليف ليزلي، راجع "المراجعة نصف الشهرية"، فبراير، 1881.

.65

وُلِد في جنيف عام 1797 وتوفي في زيورخ عام 1869. وبعد دراسة القانون، أصبح محاميًا وفي عام 1833 أستاذًا للقانون بدلاً من روسي. وفي عام 1837 أصبح أستاذًا للاقتصاد السياسي والقانون العام في جنيف. وكان أيضًا عضوًا في المجلس الأعلى السويسري. وكتب إلى جانب أطروحته: "الثراء أو الفقر" (1840)؛ "الاشتراكية هي البربري" (1848)؛ "دراسات حول أسباب البؤس" (1853)؛ وساعد في "Dictionnaire de l'économie politique".

.66

ترك جي جي كورسيل-سينويل (من مواليد 1813) مهنة تجارية ليصبح كاتبًا، في المجلات أولاً، ثم في "Dictionnaire politique" (الذي حرره Pagnerre). في عام 1848، تم ربطه بوزارة المالية، وتم استدعاؤه إلى منصب أستاذ الاقتصاد السياسي في سانتياغو، تشيلي، 1853-1863. عمله الرئيسي هو " Traité théorique et pratique d'économie politique" (1858)، لكنه نشر أيضًا "1840) "La crédit de Bankque)، وهو إصلاحات لبنك فرنسا؛ "سمة عمليات البنك" (1852؛ الطبعة السادسة، 1876)؛ "سمة المؤسسات الصناعية والتجارية والزراعية" (1854)؛ "دراسات حول العلوم الاجتماعية" (1862)؛ " Leçons élémentaires d'économie politique" (1864)؛ "لا بانك ليبر" (1867)؛ "الحرية والاشتراكية" (1868)؛ ومقالات في " Dictionnaire de l'économie politique".

.67

توفي عام 1862؛ مؤلف كتاب "حرية العمل" (1845).

.68

أستاذ الاقتصاد السياسي في كوليج دو فرانس، ومؤلف كتاب موسع ومتمكن بعنوان "سمة علم المالية" (الطبعة الثالثة، 1883). وقد نشر أيضًا

ouvrières et de son Impact السكان des الأخلاقية والفكرية De l'état" (1868)؛ "أبحاث اقتصادية وتاريخية "sur le taux des salaires وإحصائيات حول الحرب المعاصرة" (1869)؛ " La question ouvrière (الطبعة الثانية، 1882)؛ " L'administration locale en "au XIX siècle (1872)؛ " Le travail des femmes au XIX "France et en Angleterre siècle" (1873)؛ "Essai sur la répartition des richesses" (1880؛ الطبعة الثانية، 1883)؛ و"الاستعمار في الشعوب الحديثة" (1882).

.69

نشر مجلدين عن الاشتراكية (انظر قائمة الكتب ص.44). ووصف في عدة مجلدات عن "نظام المصنوعات" حالة صناعات الحرير والصوف والقطن والحديد.

.70

أقوى المدافعين عن أحادية المعدن في فرنسا. كما كتب بشكل جيد عن الضرائب، "Traité des impôts" (4 مجلدات، 1866-1867).

.71

يقدم كتابه "Rapport sur l'indemnité du guerre" إلى الفيلق التشريعي وصفًا لأروع عملية تبادل في العصر الحديث، والتي نشأت نتيجة لدفع التعويض من قبل فرنسا إلى ألمانيا (1871-1873).

.72

مؤيد للطريقة الرياضية.

.73

تأسست عام 1863، ونشرت في برلين، وحررها الدكتور إدوارد فيس.

.74

سكرتيرًا طويلًا لغرفة التجارة في هامبورغ، وهو الآن أستاذ فخري في غوتنغن.

.75

أستاذ الاقتصاد السياسي في زيورخ عام 1866، ومنذ عام 1875 مديرًا للإحصاء في دريسدن، ورئيس تحرير مجلة "Der Arbeiterfreund". قام بدراسة قيمة عن الشراكات الصناعية، "Die Gewinnbetheiligung" (الطبعة الثانية 1878). كما كتب "Freiheit der Arbeit" (1858) و"Beiträge zur geschichte des Zunftwesens" (1861).

.76

أهم أعماله هو " Das Armenwesen und die Armengesetzebung in Europäischen Staaten" (1870). تمت ترجمة مقالات مختارة من هذا إلى الإنجليزية بواسطة إي بي إيستويك، "إغاثة الفقراء في أجزاء مختلفة من أوروبا" (1873).

.77

ماكس ويرث موجود في فيينا، وقد كرس نفسه لـ " Geschichte der Handelskrisen" (1874)، بما في ذلك أزمة عام 1873. وقد كتب البارون فون هوك تاريخًا للتمويل المالي في فرنسا والولايات المتحدة تحت عنوان " Die Finanzen und die Finanzgeschichte der vereinigten Staaten von Amerika" (1867).

.78

تمت ترجمة هذا الكتاب إلى الإنجليزية بواسطة ج.أ. ماتيل، مع ملاحظات لستيفن كولويل (1856).

.79

كما أن موهل فيما يتعلق بالإدارة، وراو وأ. فاغنر فيما يتعلق بالتمويل، يستحقون الذكر أيضًا. شتاين، إلى جانب أعمال أخرى، هو مؤلف كتيب "Die Verwaltungslehre" (1870).

.80

"مراجعة نصف شهرية" (1876).

.81

في كتاب إيلي "ماضي وحاضر الاقتصاد السياسي" (ص 9) من الواضح أن المدرسة الجديدة لا تختلف كثيرًا في الواقع بقدر ما تختلف في ظاهرها عن أساليب الكتاب الإنجليز، مثل كيرنز.

.82

تمت ترجمة القسم الأول من أطروحة روشر (المولود عام 1817)، والمعروفة أيضًا تحت عنوان "Grundlagen der Nationalökonomie"، هنا بواسطة جي جي لالور، في مجلدين، "مبادئ الاقتصاد السياسي" (1878)، مع مقال بقلم ولووسكي. على الطريقة التاريخية المدرجة. في عام 1840 تم تعيينه محاضرًا خاصًا في غوتنغن، وأستاذًا استثنائيًا في عام 1843. وفي عام 1844 تم استدعاؤه إلى كرسي في إرلانجن، ولكن منذ عام 1848 بقي في لايبسيك. قائمة أعمال روشر هي كما يلي:

Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirthschaft nach " Kornhandel und " ؛(1843) "geschichtlicher Methode Unter suchungen " ؛(1852 ،الطبعة الثالثة) "Theuerungspolitik Verhältniss der Nationalökonomie " ؛"über das Colonialwesen Geschichte der english " ؛(zum klassischen Alterthume" (1849 عين" ;"Volkswirthschaftslehre im 16.und 17. Jahrhunderts Ansichten der " ؛" Princep der Forstwirthschaft .وطنية (الطبعة "Volkswirthschaft aus dem geschichtlichen Standpunkte Die deutsche Nationalökonomie an der" ؛(1861 ،الثانية ؛(1862) "Grenzscheide des 16.und 17. Jahrhunderts ؛(1870) "Gründungsgeschichte des Zollvereins"

" Betrachtungen über die Währungsfrage der deutschen Geschichte der Nationalökonomie in " ؛(1872) "Müntzreform Deutschland" (1874)؛ "الاقتصاد الوطني في أكرباوس" (الطبعة الثامنة، 1875). ويعتبر تاريخه عن الاقتصاد السياسي في إنجلترا وألمانيا ذا قيمة خاصة (انظر مراجعة كليف ليزلي، "المراجعة نصف الشهرية،" يوليو 1875). لكنه لا يقدر الكتاب الإنجليز تقديرًا صحيحًا عندما يتخذ ماكليود نموذجًا له؛ وكاري هو الأمريكي الوحيد الذي يشير إليه.

.83

أستاذ في ماربورغ، ثم في جامعة فريدبورغ، في بريسغاو، والآن في هايدلبرغ. كما درس السكك الحديدية (1853)، والتلغراف (1857)، والمال والائتمان، "Geld Credit und" (1873-1879).

.84

توفي عام 1878. وكرس نفسه بشكل أساسي لانتقاد الأنظمة الأخرى، ويبدو أنه الأقل قدرة بين الثلاثة.

.85

"Socialisten-Catheder" أو "الاشتراكيون المحترفون".

.86

والأكثر قدرة على الإطلاق هو أدولف فاجنر، من برلين، ومحرر كتاب راو "Lehrbuch der politischen Oekonomie" (1872). كما نشر " Die russische Papierwährung" (1868)؛ "Staatspapiergeld، Reichs- Scheine Kassen، Banknoten und" (1874)؛ " Unsere Müntzreform" (1877) ؛ "Finanzwissenschaft" (1877)؛ و" Die Communalsteuerfrage" (1878).

كان الدكتور إدوارد إنجل رئيسًا سابقًا لمكتب الإحصاء البروسي. أنتج البروفيسور جوستاف شونبيرج، من توبنغن، بمساعدة واحد وعشرين اقتصاديًا آخر، كتابًا كبيرًا بعنوان " Handbuch der politischen Oeconomie" (1882). وقد عبرت المدرسة عن مذاهبها الخاصة في "Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft" (ربع سنوي، تأسست عام 1844، توبنغن)، و"Jahrbücher für Nationalökonomie" (التي تأسست في جينا، 1863). انظر أيضًا " Rede über die sociale Frage" لـ A. Wagner (1872)، و"Die Theorie der socialen Frage" لـ v. H. Scheel (1871)، و" Ueber einige Grundfrage des Rects und der Volkswirthschaft" (1875) لـ G. Schmoller. . اكتسب إيه إي إف شافل، الذي كان وزيرًا للتجارة في فيينا سابقًا، شهرة كبيرة من خلال "Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft" (الطبعة الثالثة، 1873).

.87

درس إميل دي لافيلي (من مواليد 1822) القانون في غنت، ولكن منذ عام 1848 سلم نفسه للاقتصاد السياسي والمسائل العامة. من خلال صفحات "Revue des Deux Mondes" اكتسب الاهتمام في عام 1863، وفي العام التالي أصبح أستاذًا للاقتصاد السياسي في جامعة لييج. في عام 1869 تم انتخابه كعضو مناظر في أكاديمية العلوم. وبينما كان كاتبًا خصبًا في المواضيع السياسية، أنتج "السؤال الذهبي" (1860)؛ "مقال حول الاقتصاد الريفي في بلجيكا" (1863)؛ ودراسة عن "سويسرا"، انظر " Revue des Deux Mondes"، ١٥ أبريل ١٨٦٣؛ "دراسات الاقتصاد الريفي، لا نيرلاند" (1864)؛ "La Marché monetaire depuis cinquante ans" (1865)؛ "أنظمة الأراضي في بلجيكا وهولندا" في مجلد نادي كوبدن حول

"حيازة الأراضي" (1870)؛ "النقود ثنائية المعدن"، ترجمة ج. ووكر (1877)؛ "الاشتراكية المعاصرة" (1881)؛ "عناصر الاقتصاد السياسي" (1882)، والتي تلبي طلبًا حديثًا معينًا لـ "الاقتصاد السياسي الأخلاقي".

.88

وقد وجد ليزلي الدعم في ورقة بحثية مشهورة تمت قراءتها أمام جمعية تقدم العلوم (انظر "مجلة لندن الإحصائية"، ديسمبر ١٨٧٨؛ وانظر أيضًا "بنسلفانيا الشهرية، ١٨٧٩)، بقلم ج.ك. إنجرام، الذي ادعى أن المدرسة القديمة عزل دراسة الاقتصاد عن الظواهر الاجتماعية الأخرى، وأن نظام ريكاردو لم يكن مجردًا للغاية فحسب، بل كانت استنتاجاته ذات طابع مطلق لدرجة أنها لم تتكيف كثيرًا مع الاستخدام الحقيقي. رد روبرت لوي (اللورد شيربروك) على ليزلي وإنجرام ("القرن التاسع عشر"، نوفمبر 1878). بالنسبة لمعظم هذه الأدبيات سيكون من الضروري استشارة المجلات. وقد وضع كليف ليزلي، في كتابه "المراجعة نصف الشهرية" (نوفمبر 1870)، آدم سميث بين الاقتصاديين الاستقرائيين؛ هاجم د. سايم الأساليب القديمة، "مراجعة وستمنستر"، المجلد. السادس والعشرون (1871); مثّل كيرنز المدرسة القديمة، وناقش النظريات الجديدة، "الاقتصاد السياسي والكونت"، في مجلة "Fortnightly Review"، المجلد. الثالث عشر، ص. 579 (1870)، "الاقتصاد السياسي وعدم التدخل،" المجلد. السادس عشر، ص. 80 (1871)، وفي عام 1872؛ انظر أيضًا "المنهج المنطقي" الرائع؛ ناقش ف. هاريسون حدود الاقتصاد السياسي، المرجع نفسه. (١٨٦٥)، وأجاب على ذلك كيرنز في مقال عن «كيرنز حول الاقتصاد السياسي وم. كونت»، «مراجعة نصف شهرية،» المجلد. الرابع عشر، ص. 39 (1870). أعطى دبليو نيومارش الاهتمام لمقالة إنجرام، "المجلة الإحصائية" (1871). ليزلي، "المراجعة نصف الشهرية" (١٨٧٥)، وجي. كوهن، المرجع نفسه. (1873)، كتب عن الاقتصاد السياسي في ألمانيا.

ساهمت ليزلي أيضًا بمقال عن "الاقتصاد السياسي وعلم الاجتماع"، "Fortnightly Review،" المجلد. الحادي والثلاثون، ص. 25 (1879)، و"الذكرى المئوية الثانية للاقتصاد السياسي" في "مجلة المصرفيين"، المجلد. الثاني والثلاثون، ص. 29. درس ليزلي المنهج الفلسفي في مجلة بن الشهرية (1877)؛ رأى جيفونز أن الأمل الوحيد للمستقبل يكمن في المنهج الرياضي، "المراجعة نصف الشهرية" (1876)؛ يتساءل ماكلويد: "ما هو الاقتصاد السياسي؟" في "المراجعة المعاصرة" (1875)؛ دخل موريس بلوك إلى المناقشة في مجلة بن الشهرية (1877) و"مجلة المصرفيين" في مارس ونوفمبر من عام 1878. يجيب هنري سيدجويك على ليزلي في ورقة بحثية عن "الأسلوب الاقتصادي" في "المجلة نصف السنوية" المجلد. الحادي والثلاثون (1879)، ص. 301. انظر أيضًا مقالة كتبها Wolowski مسبوقة بـ "الاقتصاد السياسي" لروشر (الترجمة الإنجليزية)؛ بيان روشر نفسه في الفصلين الثاني والثالث من مقدمة كتابه "الاقتصاد السياسي"، وكتاب لافيلي "الاتجاهات الجديدة في الاقتصاد السياسي" (1879). انظر أيضًا "Penn Monthly"، المجلد. السابع، ص. 190، ومجلة المصرفيين، المجلد. الثالث والثلاثون، الصفحات 601، 698، 761؛ المجلد. السادس والثلاثون، ص 349، 422؛ إس. نيوكومب على مقالته الرائعة «حول المنهج وقطاع الاقتصاد السياسي»، «مراجعة أمريكا الشمالية» (١٨٧٥)، المجلد. cxxi، ص. 241، حيث يتم دعم الطريقة "الأرثوذكسية" بقوة؛ وموقف متطرف لصالح المنهج التاريخي في كتيب بعنوان "ماضي وحاضر الاقتصاد السياسي" بقلم آر تي إيلي (1884).

.89

دانيال ريموند، «عناصر الاقتصاد السياسي» (١٨٢٠). توماس كوبر، «محاضرات عن عناصر الاقتصاد السياسي» (١٨٢٦)؛ "دليل الاقتصاد السياسي" (1834). ويلارد فيليبس، "دليل الاقتصاد السياسي" (1828)؛

"مقترحات تتعلق بالحماية والتجارة الحرة" (1860). الرئيس فرانسيس وايلاند (1796-1865)، "عناصر الاقتصاد السياسي" (1837). هنري فيثاكي، «مبادئ الاقتصاد السياسي» (١٨٣٨). منذ عام 1840 وحتى الحرب الأهلية، ظهر "مبادئ الاقتصاد السياسي" التي وضعها ف. بوين (1856)، والتي تغيرت منذ ذلك الحين إلى "الاقتصاد السياسي الأمريكي" (1873)، والتي عارضت المذهب المالتوسي ودافعت عن الحماية؛ "الاقتصاد السياسي" لجون باسكوم (1859)؛ و"طرق ووسائل الدفع" لستيفن كولويل (1859). بعد الحرب، صدر كتاب «علم الثروة» (1866) بقلم أماسا ووكر، المحاضر في كلية أمهيرست، ووالد إف إيه ووكر.

.90

البروفيسور سي إف دنبار، "مراجعة أمريكا الشمالية"، يناير ١٨٧٦، في مراجعة رائعة للعلوم الاقتصادية في أمريكا خلال القرن الماضي (١٧٧٦-١٨٧٦).

.91

انظر أعلاه، ص.16.

.92

كان كاري (1793-1879) ابنًا لأحد المنفيين الأيرلنديين، وبدأ حياته المهنية في سن الثانية عشرة. وفي الثامنة والعشرين من عمره كان الشريك الرئيسي في شركة النشر كاري آند ليا في فيلادلفيا، والتي تقاعد منها في عام 1835، ليكرس نفسه بالكامل للاقتصاد السياسي. تُرجمت أعماله الرائدة إلى الفرنسية والإيطالية والبرتغالية والألمانية والسويدية والروسية والمجرية واليابانية. لقد كتب ثلاثة عشر مجلدا أوكتافو، وثلاثة آلاف صفحة في شكل كتيب، وضعف هذا المبلغ للصحافة الصحفية. انظر "وقائع الأكاديمية الأمريكية للعلوم" (1881-1882، ص. 417)، و"مذكرات هنري سي. كاري" بقلم دبليو إلدر (5 يناير 1880). هذا الأخير يعطي قائمة كتبه.

.93

ظهر كتاب "التناغمات الاقتصادية" لباستيات في عام 1850، ونوقشت مسألة مديونيته لكاري، بشكل سلبي إلى حد ما بالنسبة لباستيات، في سلسلة من الرسائل في "Journal des économistes" لعام 1851.

.94

انظر دراسة قادرة أجراها أدولف هيلد، " Carey's Socialwissenschaft und das Merkantilsystem" (1866).

.95

ويظهر نظامه أيضًا في كتب المريدين: إي. بيشاين سميث، "دليل الاقتصاد السياسي" (1853)، و"أسئلة اليوم" لوليام إلدر (1871)، وكتاب روبرت إي. تومسون "العلوم الاجتماعية والاقتصاد الوطني". " (1875). تم تكثيف "العلوم الاجتماعية" لكاري بواسطة كيت ماكين، في مجلد واحد، أوكتافو.

.96

ابن أماسا ووكر، وأستاذ الاقتصاد السياسي والتاريخ السابق في مدرسة شيفيلد العلمية في كلية ييل، وقد أصبح معروفًا بعمله الإحصائي فيما يتعلق بالتعداد السكاني للولايات المتحدة. "أطلسه الإحصائي للولايات المتحدة" (1874) لا مثيل له. كما نشر "المال" (1878)؛ "المال والتجارة والصناعة" (1879)؛ "الاقتصاد السياسي" (1883)؛ و"الأرض والإيجار" (1884). يرد الكتاب الأخير على العديد من الهجمات على مبدأ ريكاردو في الإيجار، وخاصة على كتاب هنري جورج "التقدم والفقر". أصبح الجنرال ووكر في عام 1883 رئيسًا لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا في بوسطن. وهو معروف أيضًا كمدافع عن ثنائية المعدن.

.97

أستاذ العلوم السياسية والاجتماعية في كلية ييل، ومؤلف كتاب "تاريخ العملة الأمريكية" (1874)؛ "محاضرات عن تاريخ الحماية في الولايات

المتحدة" (1877)؛ "ما تدين به الطبقات الاجتماعية لبعضها البعض" (1883). وهو من أنصار المعدن الواحد، وقد كرس نفسه بقوة للدفاع عن التجارة الحرة. كتابه الأخير عبارة عن دراسة في علم الاجتماع وليس في الاقتصاد السياسي.

.98

وقد كتب "الاقتصاد السياسي" (الطبعة الثامنة عشرة، 1883)، وكذلك "مدخل إلى الاقتصاد السياسي"، وهو عمل أولي على نفس الأساس الذي قام عليه الأول.

.99

ولد هنري جورج في فيلادلفيا عام 1839، وهرب إلى البحر، وفي عام 1857 دخل مكتب طباعة في سان فرانسيسكو. وفي عام 1871 كان أحد مؤسسي «جريدة سان فرانسيسكو بوست» التي تخلى عنها عام 1875، وتولى منصبًا عامًا. بدأ لأول مرة في إثارة وجهات نظره في كتيب بعنوان "أرضنا وسياسة الأرض" (1871)، ولكن لم يبدأ بجدية الدراسة إلا بعد أن أتاح له الترفيه النسبي في مهنته (1875) الفرصة، مما أدى إلى كتابه "التقدم والتطور". فقر" بدأ هذا المجلد في صيف عام 1877، وانتهى في ربيع عام 1879. وغني عن القول أن بيع الكتاب كان هائلاً. وقد طبق أيضًا مذهبه الخاص بالأرض على أيرلندا، في كتيب بعنوان "مسألة الأرض الأيرلندية" (1882). كتابه الأخير عبارة عن مجموعة مقالات بعنوان "مشكلات اجتماعية" (1884). منزله الآن في نيويورك.

.100

راجع. ص.4أعلاه.

.101

بوين، "الاقتصاد السياسي الأمريكي"، ص. 25.

.102

هذه بداية الفصل الثاني في الرسالة الأصلية.

.103

هذه هي "تضحيته" التي تتوافق مع جهد العامل.

.104

راجع ملاحظة روشر 1، القسم 42، للاطلاع على تعريفات مختلفة لرأس المال.

.105

يتبنى الجنرال ووكر ("الاقتصاد السياسي"، الجزء الثاني، الفصل الرابع) نفس الموقف، على الرغم من أنه يبدو غير متسق مع عقيدته بشأن معدل الأجور. غير أن "معدل الأجر" يختلف عن مصدر عيش العامل. يرىالكتاب الثاني، الفصل الثاني، § 2.

.106

الرأي المذكور أعلاه في النص هو رأي المؤمنين بفائض الإنتاج، وأبرزهم السيد مالتوس، والدكتور تشالمرز، وسيسموندي.

.107

الصفحة 371، الترجمة الإنجليزية، نيويورك (1871).

.108

إدوارد أتكينسون، "العمل ورأس المال، حلفاء وليس أعداء"، ص. 60.

.109

راجع. بوين، "الاقتصاد السياسي الأمريكي"، ص. 399.

.110

ستتم مناقشة وظائف النقود لاحقًا في المجلد، ولا يُقترح الكشف عنها هنا.

.111

انظر، للاطلاع على الحجة القائلة بأن الآلات تلحق الضرر بالضرورة بالعمل، "الأرض والعمل"، ويليام جودوين مودي (1883)؛ وللإجابة، "مراجعة أمريكا الشمالية"، مايو، ١٨٨٤، ص. 510.

.112

إدوارد أتكينسون، "العمل ورأس المال، حلفاء وليس أعداء"، ص. 33.

.113

يرىالكتاب الرابع، الفصل. رابعا.

.114

راجع كتاب "اقتصاد الآلات والمصنوعات" للسيد باباج.

.115

الكتاب الأول، الفصل. الرابع، § 6.

.116

الاستخدام المستمر لنفس العضلات، كما هو الحال من قبل المضاربين على الذهب أو الكتاب، يؤدي في كثير من الأحيان إلى الشلل.

.117

هيرن "Plutology"، ص. 279.

.118

كيرنز، "المبادئ الرائدة"، الصفحات 299، 300.

.119

"الاقتصاد السياسي الأمريكي"، ص. 134. انظر أيضًا مقالة، "المالتوسية والداروينية والتشاؤم"، "North American Review"، نوفمبر 1879.

.120

انظر كيرنز، "الطريقة المنطقية"، الصفحات 170-177.

.121

أنظر أيضاً "سؤال الأجور" لووكر، الفصل. السادس، وروشر، "الاقتصاد السياسي"، الكتاب الخامس، الفصول. الأول والثاني والثالث.

.122

انظر كتاب "العبقرية الوراثية" لجالتون، ص. 131-135.

.123

انظر أيضًا إدوارد جارفيس، "Atlantic Monthly"، ١٨٧٢، وFA Walker، "Social Science Journal"، المجلد. ت، 1873، ص. 71. للاطلاع على مؤلفات أخرى، انظر "مخطط لتاريخ الاقتصاد السياسي"، ص. 16.

.124

هذا هو "الفحص الوقائي" للسيد مالتوس، في حين أن التقييد من خلال الحرب والمجاعة وما إلى ذلك هو "الفحص الإيجابي".

.125

تم تأكيد ذلك بالكامل من خلال الخطاب الافتتاحي الذي ألقاه السيد جيفن كرئيس للجمعية الإحصائية بلندن، في 20 نوفمبر 1883، أدناه،الكتاب الرابع، الفصل. الخامس، § 1. (أنظر "المجلة الإحصائية" اللندنية، 1883.)

.126

انظر كتاب لافيرجن "الزراعة والسكان" الصفحات 305-316.

.127

للحصول على جداول الولادات والوفيات النسبية، انظر "الكتاب السنوي لرجل الدولة"، ص. 253.

.128

هذا والاقتباسات اللاحقة مأخوذة من السيد ميل من كتاب راي "المبادئ الجديدة للاقتصاد السياسي".

.129

"المراجعة الدولية"، مقال "الاستعمار"، 1881، ص. 88. انظر إتش في ريدفيلد، "جرائم القتل في الشمال والجنوب"، 1880.

130.

"رسائل من أمريكا" بقلم جون روبرت جودلي، المجلد. IP 42. انظر أيضًا "رحلات في أمريكا" للايل، المجلد. الثاني، ص. 83.-مطحنة.

131.

راجع. "الزراعة الأمريكية"، "مراجعة برينستون"، مايو ١٨٨٢، بقلم ف.أ. ووكر.

132.

"العلوم الاجتماعية، المجلد. ج، ص. 19.

133.

"ملاحظات حول أمريكا الشمالية،" ١٨٥١، المجلد. الثاني، ص 116، 117.

134.

انظر أيضًا كيرنز، "الطريقة المنطقية"، ص. 35.

135.

أنا مدين للسيد أتكينسون للأدلة المتقدمة للرسوم البيانية المرفقة. انظر بحثه في "مجلة الجمعية الزراعية الأمريكية"، المجلد. ط، رقم 3 و 4، ص. 154، ومناقشة لاحقة في ملحق بوسطن "جريدة المصنعين"، 9 أغسطس 1884، بعنوان "السكك الحديدية، المزارع، والجمهور". أرقامه مأخوذة بشكل أساسي من "دليل السكك الحديدية" الذي وضعه بور.

136.

راجع.الكتاب الرابع، الفصل. أنا.

137.

"اقتصاد المصنوعات"، الصفحات 163، 164.

138.

راجع.الكتاب الرابع، الفصل. أنا، § 4.

.139

"مسألة الفحم" (1866).

.140

يعتقد هنري جورج، وكذلك الاشتراكيون، أن الفقر ينشأ من ظلم المجتمع، وهنا يتعارض مع التعاليم الحالية. ولكن يمكن مناقشة السؤال بشكل أفضل ضمن التوزيع.

.141

هنري جانيت، "المراجعة الدولية"، ١٨٨٢، ص. 503.

.142

حجم السكان، ص. 481.

.143

مُقدَّر.

.144

انظر مقالة "الاستعمار"، "المراجعة الدولية"، 1881، ص. 88.

.145

راجع "الأطلس الإحصائي" لـ FA Walker.

.146

لمزيد من المناقشة حول الفرق بين القوى المحركة في ظل الملكية الخاصة وفي ظل الشيوعية، راجع "فصول حول الاشتراكية" التي كتبها السيد ميل بعد وفاته، "مراجعة نصف شهرية"، 1879 (المجلد الحادي والثلاثون).

.147

للحصول على عرض للأشكال المتنوعة لاشتراكية الدولة الحديثة، وذلك الشكل منها الذي يدعو إلى تأميم الأرض (في كتاب هـ. جورج "التقدم والفقر"، وكتاب ألفريد راسل والاس "تأميم الأرض وضرورته وأهدافه")،

انظر فصل في الطبعة الأخيرة (السادسة) لهنري فوسيت من كتابه "الدليل" (1884). للحصول على أطروحة عامة وقيمة حول الاشتراكية، ولكنها لا تصف مخططات متأخرة كثيرًا عن خطة أوين، راجع "دراسات حول الإصلاحات، أو الاشتراكيين الحديثين" للويس ريبو (الطبعة السابعة، 1864). تم تقديم ببليوغرافيا ممتازة، المجلد. الثاني، ص 453-470.

.148

قام بيير جوزيف برودون (المولود عام 1809) بهجوم معروف على الملكية الخاصة في كتابه "ce que la Propriété-Qu'est"، "ما هي الملكية؟" (1840). فكان جوابه: "إنها سرقة". انظر أيضاً إيلي، "الاشتراكية الفرنسية والألمانية" (1883)، ص. 140.

.149

لويس بلان (ولد 1813، توفي 1882). ظهر كتابه الرئيسي "تنظيم العمل" عام 1840 في أعمدة مجلة "مجلة التقدم".

.150

نشر كارل ماركس (ولد عام 1818، وتوفي عام 1883) كتابه "نقد الاقتصاد السياسي" (1859)؛ وامتداد للكتاب نفسه تحت عنوان جديد «رأس المال» (١٨٦٧)، والذي ظهر منه المجلد الأول فقط، حول «عملية إنتاج رأس المال». تم توسيع هذا مرة أخرى في عام 1872 إلى 822 صفحة. يمتلئ جزء كبير من العمل بمقتطفات من التقارير البرلمانية عن حالة العمال الإنجليز. قبل ثورة 1848، قام بتحرير مجلة شيوعية، واضطر إلى مغادرة البلاد بعد ذلك، مما أدى إلى اقتياده إلى لندن. وكان كاتباً قديراً في التاريخ والسياسة. وقد ساعد ماركس فريدريك إنجلز، الذي كتب "حالة الطبقات العاملة في إنجلترا" (1845). انظر إيلي، المرجع نفسه، الفصل. س.

.151

ولد عام 1825، وهو ابن تاجر يهودي ثري. وفي الفلسفة والفقه نال ثناء همبولت وبويخ. لكن الغرور والطموح الجامح حدا من النجاح بسبب القدرات الكبيرة وطاقة الشخصية. تم إطلاق النار عليه أخيرًا في مبارزة عام 1864. ويظهر كخصم لشولتز (من ديليتش)، ويدافع عن مساعدة الدولة ضد المساعدة الذاتية لمنشئ بنوك الشعب.

.152

للحصول على وصف لهذا المجتمع، انظر كتاب ثيودور د. وولسي "الشيوعية والاشتراكية" (1880)؛ «القرن التاسع عشر»، يوليو ١٨٧٨؛ وإيلي، المرجع نفسه، الفصل. الحادي عشر.

.153

انظر نيويورك "الأمة"، العددان 684، 686.

.154

من كتابه "فصول عن الاشتراكية" الذي صدر بعد وفاته، "مراجعة نصف شهرية"، 1879، ص. 513 (المجلد الحادي والثلاثون)، وكتب عام 1869.

.155

خدم الكونت دو سان سيمون في حربنا الثورية في الجيش الفرنسي، عندما كان صغيرًا جدًا، وأنهى حياة من البؤس والفقر في عام 1825، بعد شهر من نشر كتابه «المسيحية الجديدة» («الشيوعية والاشتراكية» لوولسي). ص 107). للحصول على وصف أكمل، راجع "الاشتراكية الفرنسية والألمانية" J RT Ely، ص. 53؛ Saint" Simonism-Simon and Saint-AJ Booth's" (لندن، 1871)؛ و ريبو، المرجع نفسه.

.156

أثارت هذه التجربة عند محاكمتها في فرنسا لأول مرة مسألة العدالة القانونية في إعطاء الحق المطلق في الملكية الموروثة، وكان من بين

تلاميذها الاقتصاديان ميشيل شوفالييه وأدولف بلانكي، والفيلسوف أوغست كونت.

.157

ولد فورييه في بيزانسون عام 1772. وكتب "نظرية الحركات الأربع" (1808)؛ "رسالة حول الجمعية المنزلية والزراعية" (1822)؛ "نظرية الوحدة العالمية" (1841). توفي عام 1837. انظر إيلي، المرجع نفسه، ص. 81؛ "المصير الاجتماعي" لفيكتور كونسيدران (الطبعة الرابعة، 1851)؛ و ريبو، المرجع نفسه.

.158

روبرت أوين (والد روبرت ديل أوين)، المولود عام 1771، عام 1799، كان يعمل في شركة نيو لانارك ميلز الشهيرة، والتي كان جيريمي بينثام أحد الشركاء فيها. في عام 1825 اشترى شركة هارموني في ولاية إنديانا من السيد راب. كان يؤمن بالملكية المشتركة الكاملة؛ أن تقوم الحكومة بتوظيف فائض العمالة الذي لا يوجد طلب عليه؛ وأنه حتى يصبح الأعضاء مدربين تدريبًا كاملاً، يجب إدارة الشؤون من قبل رئيس واحد (كما في السان سيمونية).

.159

بالنسبة لبروك فارم، انظر الفصل الحادي عشر من كتاب نويز "تاريخ الاشتراكية الأمريكية"، وحياة "جورج ريبلي" بقلم أو بي فروثينجهام (1882). بشكل عام، أيضًا، بالنسبة للتجارب الأمريكية، انظر كتاب تشارلز نوردهوف "الجمعيات الشيوعية في الولايات المتحدة"؛ "الشيوعيون الأمريكيون" لـ و. أ. هيندز (1878)؛ وولسي "الشيوعية والاشتراكية" (1880)؛ و"الاشتراكية الأمريكية" لنويز (1870).

.160

المقتطفات المكتوبة بالخط الكبير في هذا القسم مأخوذة من كتاب السيد ميل "فصول عن الاشتراكية" ("مراجعة نصف شهرية،" 1879)، وهو مجرد بداية لعمل أكبر بدأ في عام 1869، وتم تقديمه للجمهور منذ وفاته. إنها مثيرة للاهتمام لأنها قدمت استنتاجاته بعد عشرين عامًا من كتابة كتابه "الاقتصاد السياسي".

.161

"الطريقة المنطقية"، ص 34، 36.

.162

راجع. كيرنز، "المبادئ الرائدة"، الصفحات 180-188.

.163

في "المجلة نصف الشهرية"، ١ مايو ١٨٦٩.

.164

"المبادئ الرائدة"، الصفحات من 149 إلى 189.

.165

عد ستة أيام إلى أسبوع وأربعة أسابيع إلى شهر.

.166

"المبادئ الرائدة"، ص. 185.

.167

رد السيد ثورنتون على السيد كيرنز ("القرن التاسع عشر"، أغسطس 1879). تم تقديم بيان موجز عن حالة الجدل حول صندوق الأجور بواسطة هنري سيدجويك، ""Fortnightly Review، 1 سبتمبر 1879. انظر أيضًا WG Sumner، "Princeton Review،" "الأجور،" نوفمبر 1882.

.168

وقد قدم نفس الرأي في "مجلة أمريكا الشمالية"، المجلد. cxx، يناير 1875. في كتابه "الاقتصاد السياسي" (1883) يقدم نظرية أكثر شمولاً للتوزيع. انظر "أتلانتيك مونثلي"، يوليو ١٨٨٣، ص. 129.

.169

انظر كيرنز، "المبادئ الرائدة"، ص. 209.

.170

يجب أن يوضع هذا الاقتراح في الاعتبار عند المناقشة المستقبلية لتكلفة إنتاج الغذاء وعلاقتها بتكلفة العمالة.الكتاب الثاني، الفصل. الخامس، § 5.

.171

يأخذ السيد كاري هذه الأرضية.

.172

شاهد شرح قانون اقتصاديالكتاب الثاني، الفصل. الثاني، § 1.

.173

"التاريخ الدستوري لإنجلترا"، المجلد. الثاني، ص. 563. أنظر أيضاً "تاريخ قوانين الفقراء" لنيكولز، المجلد. الثاني، ص. 303.

.174

لمزيد من المناقشة حول مزايا الحيازات الصغيرة، انظرالكتاب الرابع، الفصل. الخامس، § 2.

.175

"المبادئ الرائدة"، الصفحات من 64 إلى 69.

.176

انظر يونج، "العمل في أوروبا".

.177

والتر باجيت، "شارع لومبارد"، ص. 13.

.178

"العمل والأجور"

.179

ويُنصح القارئ، فيما يتعلق بهذا، أن ينظر في المناقشة السابقة حول العلاقة بين الأجور وأسعار المواد الغذائية (ص.185,186).

.180

"الطريقة المنطقية"، ص. 206.

.181

"الاقتصاد السياسي الأمريكي"، ص. 164.

.182

ريكاردز، "السكان ورأس المال"، ص. 135.

.183

ريكاردز، المرجع نفسه، ص. 75.

.184

"الاقتصاد السياسي"، ص. 288.

.185

"التقدم والفقر"، ص 220، 221.

.186

"الاقتصاد السياسي الأمريكي"، ص. 164.

.187

للاطلاع على كتاب آخرين معارضين لمبدأ الريع كما تمسك به ريكاردو وميل، انظر بونامي برايس، "الاقتصاد السياسي العملي"، الفصل 10. س؛ ماكلويد، "مبادئ الفلسفة الاقتصادية"، الفصل الأول. س؛ وجيت روجرز، "دليل الاقتصاد السياسي"، الفصل. الثاني عشر.

.188

كيرنز، "الطريقة المنطقية"، ص. 199.

.189

"النظرية والممارسة المصرفية،" المجلد. ط، ص. 13. راجع. كيرنز، "الطريقة المنطقية"، ص. 106.

.190

"المبادئ الرائدة"، ص. 11.

.191

"الاقتصاد السياسي"، ص. 5.

.192

"العلوم الاجتماعية، المجلد. ط، ص. 158.

.193

"الوئام" ص. 171.

.194

"الاقتصاد السياسي"، ص. 126.

.195

"الاقتصاد السياسي"، مقدمة، الفصل الأول. أنا، § 5.

.196

"ملخص الاقتصاد السياسي"، ص. 175.

.197

"ملخص العلوم الاقتصادية"، المجلد. ط، ص. 202.

.198

"كتاب تمهيدي في الاقتصاد السياسي"، ص. 98.

.199

"المبادئ الرائدة"، ص. 15.

.200

"نظرية الاقتصاد السياسي" الصفحات 82-91. انظر كيرنز، المرجع نفسه، الصفحات 17-19.

.201

"الاقتصاد السياسي"، ص. 92.

.202

"العلوم الاجتماعية، المجلد. الثاني، ص. 335.

.203

"الاقتصاد السياسي"، مقدمة، الفصل الأول. أنا، § 5.

.204

"""""""""""""""""""""""""""""""""""" 206.

.205

"الاقتصاد السياسي"، ص. 165.

.206

"منطق الاقتصاد السياسي."

.207

على الرغم من استخدام الطلب هنا بمعناه الصحيح، إلا أن السيد ميل يعرفه بعد قليل بأنه "الكمية المطلوبة". كما أنه يستخدمها مرة أخرى بالمعنى الصحيح في مناقشة فائض المال (الكتاب الثالث، الفصل. V)، إمداد (الكتاب الثالث، الفصل. الحادي عشر) والتجارة الخارجية (الكتاب الثالث، الفصل. الرابع عشر)، لقد حذفت من عرضه الحالي استخدامه غير المتسق الواضح للكلمة.

.208

"المبادئ الرائدة"، ص. 25.

.209

"المبادئ الرائدة"، ص. 108.

.210

انظر فصله عن "السعر الطبيعي وسعر السوق" الكتاب الأول، الفصل 10. سابعا.

.211

"تقرير مدير دار سك العملة"، ١٨٨٣، ص. 69.

.212

أعلاه، ص.222.

.213

"المبادئ الرائدة"، ص. 41.

.214

الكتاب الأول، الفصل. أنا، § 2.

.215

انظر أعلاه، ص.210.

.216

"المبادئ الرائدة" الجزء الأول، الفصل. ج، ص. 87.

.217

"العمل والأجور."

.218

"المبادئ الرائدة"، ص. 136.

.219

يوسع إف إيه ووكر ("الاقتصاد السياسي"، الصفحات 248-259) هذه الفكرة، ويجعلها الجزء المحوري من نظريته الكاملة للتوزيع بين العمال والرأسماليين وملاك الأراضي.

.220

"النقود وآلية التبادل"، الفصل الثاني. ثالثا.

.221

"الاقتصاد السياسي"، ص. 127.

.222

"النقود وآلية التبادل"، ص. 1.

.223

"الاقتصاد السياسي"، ص. 144.

.224

إن جوهر الفصل السابق للسيد ميل، الخامس عشر (الكتاب الثالث)، مدرج هنا في ارتباطه المباشر بوظائف المال.

.225

إف إيه ووكر، "الاقتصاد السياسي"، ص. 363. اقترح ألماني، الكونت سودن (1805)، وجوزيف لوي (1822)، وج. بوليت سكروب (1833)، هذا المخطط. انظر جيفونز، "المال وآلية الصرف"، الفصل 10. الخامس والعشرون.

.226

"النقود وآلية التبادل"، ص. 31.

.227

"انخفاض خطير في قيمة الذهب" (1863).

.228

يعرّف FA Walker الطلب على النقود بأنه "مناسبة استخدام النقود في إحداث التبادلات؛ وبعبارة أخرى، هو مقدار العمل المالي الذي يتعين القيام به" ("الاقتصاد السياسي" ص 133)؛ وعرض النقود باعتبارها "قوة المال المتاحة للقيام بالعمل النقدي الذي يشير الطلب على النقود إلى أنه مطلوب القيام به، في مجتمع معين، في وقت معين. يتم قياس عرض النقود من خلال ... كمية النقود وسرعة تداولها" (المرجع نفسه، ص 136).

.229

جيفونز، "المال وآلية الصرف"، ص 336، 339.

.230

"Production-Edelmetall" في "Mittheilungen" لبيترمان، Ergänzungsheft، رقم 57.

.231

راجع كتاب جيفونز "الانخفاض الخطير في قيمة الذهب".

.232

في كتابه "De la Baisse probable de l'Or" (1859). انظر أيضًا "مقالات" كيرنز. للاطلاع على السلطات المتعلقة بالذهب الجديد، انظر "كاليفورنيا" لروبنسون (تقارير لاركين وماسون، الصفحات 17، 33)؛ الوثائق التنفيذية للولايات المتحدة، 1848، ا، 1؛ ويستغارث "مستعمرة فيكتوريا"، الصفحات 122، 315؛ وود، "ستة عشر شهراً في التنقيب عن الذهب"، ص. 125؛ لالور "Cyclopædia"، الجزء الثاني، ص. 851؛ ووكر، "المال"، الجزء الأول، الفصول. السابع، الثامن. لمعرفة التأثيرات المحتملة، انظر " North American Review"، أكتوبر ١٨٥٢؛ "تاريخ الأسعار" لتوكي، السادس، ص. 224؛ "المجلة الإحصائية" 1878، ص. 230؛ ليفاسور، "مسألة دي ل". أما عن مدى انخفاض قيمة الذهب، فيقول جيفونز "السقوط الخطير" وما إلى ذلك؛ "المجلة الإحصائية" 1865؛ المرجع نفسه، 1869، ص. 445؛ و"مقالات في التمويل" لجيفن، ص. 82.

.233

"تقرير مجلس العموم عن انخفاض قيمة الفضة،" ١٨٧٦، ص

.234

انظر ماكولاي، "تاريخ إنجلترا"، الفصل ٩. الحادي والعشرون.

.235

"النقود وآلية التبادل"، ص. 84.

.236

جيفونز، المرجع نفسه، ص. 138.

.237

انظر س. دانا هورتون، "الذهب والفضة"، ١٨٧٧، ص. 84، وما يليها.

.238

انظر ليندرمان، "المال والعطاء القانوني"، ص. 161.

.239

مدير دار سك العملة، تقرير، ١٨٨٣، ص. 49، وليندرمان، المرجع نفسه، ص. 173.

.240

انظر "أتلانتيك الشهرية"، "الخطر الفضي"، مايو ١٨٨٤.

.241

انظر "المراجعة الدولية"، سبتمبر ١٨٧٦؛ ولمزيد من التوضيح عن البنوك، انظر ""Atlantic Monthly، 1882، الصفحات 196، 695، 696.

.242

"تقرير مراقب العملة"، ١٨٨٣، ص. 34.

.243

انظر "الطبيعة" التاسع عشر، 33، 588.

.244

انظر "المال" لووكر، ص. 473.

.245

المجلد. ط، ص. 302. راجع "تاريخ العملة الأمريكية" لسومنر و"المال" لووكر للاطلاع على الكثير من المواد القيمة.

.246

انظر شربولييز، المجلد. ط، ص. 299.

.247

"النقود وآلية التبادل"، ص. 232.

.248

وبالنسبة لمخطط جون لو الشهير (1718-1720) في فرنسا، والذي أطلق عليه "فقاعة المسيسيبي"، فإن أفضل مرجع هو "نظام القانون" الذي وضعه ليفاسور (1854). راجع أيضًا "فقاعة المسيسيبي" لـ م. تيير (ترجمة ف. ف. فيسك، 1859)؛ "الاقتصاد السياسي" لستيوارت (1767)؛ ومقالة ماكليود في "قاموس الاقتصاد السياسي" عن "الخدمات المصرفية في فرنسا".

.249

للحصول على أفضل وصف موجز لقضايا التعيينات، راجع كتاب الرئيس إيه دي وايت "تضخم النقود الورقية في فرنسا". انظر أيضًا إف إيه ووكر، "المال،" الصفحات 336-347؛ ""المتنازلون"" لبازوت؛ و"تاريخ الثورة الفرنسية" لأليسون، المجلد. الثاني، ص. 606.

.250

انظر "بعض حسابات سندات الائتمان أو النقود الورقية في رود آيلاند، ١٧١٠-١٧٨٦"، في "مسارات رود آيلاند التاريخية"، رقم ٨ (١٨٨٠)، بقلم إي إس بوتر وإس إس رايدر.

.251

راجع "تاريخ عملة ماساتشوستس" لفيلت. استشر أيضًا Minot وHutchinson وGouge. وقد قدم كل من ووكر، "المال"، وسمنر، "تاريخ العملة الأمريكية"، روايات كثيرة عن التجارب الورقية في الولايات المتحدة، وينبغي دراستها جيدًا.

.252

انظر ووكر، "المال"، ص٢٤. 329.

.253

انظر "مذكرات الولايات المتحدة" لـ جي جي نوكس (1884)؛ التقارير المالية أثناء وبعد الحرب حتى عام 1879؛ سبولدينج "التاريخ المالي للحرب" (1869)؛ بوين "الاقتصاد السياسي الأمريكي"، الفصل. الخامس عشر؛ و"فصول إيري" بقلم إتش آدامز وإف إيه ووكر؛ والصفحات الضخمة من "الكونغرس غلوب". للاطلاع على القرارات المتعلقة بقضايا العطاءات القانونية، انظر "مجلة المصرفيين"، 1869-1870، ص. 712، و1871-1872، الصفحات 752، 780. تم إعداد مجموعة من القوانين التي تؤثر على تمويل الولايات المتحدة، خاصة منذ عام 1860، في كتيب صغير، بقلم البروفيسور سي إف دنبار (نشرته سيفر، كامبريدج، ماساتشوستس).

.254

تقرير عام 1861.

.255

السيد مالتوس، والدكتور تشالمرز، وم. دي سيسموندي، والعديد من الكتاب الصغار. ومن المحتمل بشكل خاص، في أوقات الكساد التجاري، أن تحتوي المجلات اليومية على حجج لإظهار الإفراط في الإنتاج بشكل عام.

.256

الكتاب الرابع، الفصل. ثانيا.

.257

وهذه هي عملياً الحجة التي يسوقها كتاب صغير بعنوان "الإفراط في الادخار سبب للضائقة التجارية" (1884)، من تأليف أورييل كروكر.

.258

الكتاب الثالث، الفصل. الثاني، § 4.

.259

"المبادئ الرائدة"، الصفحات 302-307.

.260

"مقالات عن بعض المسائل غير المستقرة في الاقتصاد السياسي" المقال الأول.

.261

لقد اعتقدت في وقت من الأوقات أن السيد ريكاردو هو المؤلف الوحيد للمبدأ الذي يقبله الآن علماء الاقتصاد السياسي عالميًا، حول طبيعة وقياس المنفعة التي يجنيها بلد ما من التجارة الخارجية. لكن الكولونيل تورينز، من خلال إعادة نشر أحد كتاباته المبكرة، "دحض الاقتصاديون"، قد أسس على الأقل ادعاء مشترك مع السيد ريكاردو في نشأة هذا المبدأ، وادعاء حصري في أول نشر له. - ميل.

.262

لقد احتفظت في هذا الرسم التوضيحي تقريبًا بالكلمات الدقيقة التي اقتبسها السيد ميل من كتاب والده، "عناصر الاقتصاد السياسي" لجيمس ميل، ولكنني غيرتها بتغيير التجارة من بولندا إلى الولايات المتحدة، وبالحديث عن الحديد بدلاً من قطعة قماش.

.263

"الاقتصاد السياسي الأمريكي"، ص. 481.

.264

للحصول على مناقشة أكمل لهذا السؤال، انظر Cairnes, "Leading Principles, p. 319، صص.

.265

"المبادئ الرائدة"، ص. 323.

.266

كيرنز، "المبادئ الرائدة"، ص. 301.

.267

الكتاب الأول، الفصل. السادس، § 4.

.268

لقد قمت بتغيير الرسم التوضيحي من إنجلترا إلى الولايات المتحدة في هذا المثال.

.269

الكتاب الثالث، الفصل. الثاني، § 4.

.270

الكتاب الثالث، الفصل. أنا، § 3.

.271

انظر "الملخص الإحصائي"، 1883، ص 32، 33.

.272

هذا التبديل تم لصالح البرازيل.

.273

انظر إغلاق الفصل الأخير.

.274

لقد قمت أيضًا بتغيير الرسوم التوضيحية في هذا الفصل بحيث تنطبق على الولايات المتحدة.

.275

تم تعديل الأمثلة الواردة في هذا القسم والقسم التالي بحيث تنطبق على الولايات المتحدة.

.276

لقد قمت بتغيير أسماء البلدان في الرسوم التوضيحية الواردة في هذا الفصل، ولكنني لم أغير اللغة أكثر من التغيير العرضي للضمير.

.277

إن المقتطف الفرعي من المقال المنفصل ["بعض المسائل غير المستقرة في الاقتصاد السياسي"] المشار إليه سابقًا سيقدم بعض المساعدة في متابعة مسار الظاهرة. لقد تم تكييفه مع الحالة الخيالية المستخدمة للتوضيح خلال هذا المقال، وهي حالة التجارة بين إنجلترا وألمانيا في القماش والكتان.

«يجوز لنا في البداية أن نقوم بأي افتراض نريده فيما يتعلق بقيمة المال. لنفترض إذن أنه قبل افتتاح التجارة، كان سعر القماش هو نفسه في كلا البلدين، أي ستة شلنات لكل ياردة. وبما أنه كان من المفترض أن يتم مبادلة عشرة ياردات من القماش في إنجلترا بخمسة عشر ياردة من الكتان، وفي ألمانيا بعشرين شلنًا، يجب أن نفترض أن الكتان يباع في إنجلترا بأربعة شلنات لليارد الواحد، وفي ألمانيا بثلاثة شلنات. وتُترك تكلفة النقل وأرباح المستورد، كما كان من قبل، خارج الاعتبار.

«في ظل هذه الحالة من الأسعار، من الواضح أنه لا يمكن تصدير القماش من إنجلترا إلى ألمانيا؛ ولكن يمكن استيراد الكتان من ألمانيا إلى إنجلترا. سيكون الأمر كذلك؛ وفي المقام الأول، سيتم دفع ثمن الكتان نقدًا.

«إن تدفق الأموال من إنجلترا وتدفقها إلى ألمانيا سيرفع أسعار النقود في البلد الأخير، ويخفضها في البلد الأول. وسوف يرتفع سعر الكتان في ألمانيا إلى أكثر من ثلاثة شلنات لليارد الواحد، والقماش إلى أكثر من ستة شلنات. الكتان في إنجلترا، الذي يتم استيراده من ألمانيا، سوف يهبط (بما أن تكلفة النقل غير محسوبة) إلى نفس السعر في ذلك البلد، في حين أن القماش سوف ينخفض إلى أقل من ستة شلنات. بمجرد أن يصبح سعر القماش في إنجلترا أقل منه في ألمانيا، سيبدأ تصديره، وسينخفض سعر القماش في ألمانيا إلى ما هو عليه في إنجلترا. وما دام القماش المُصدَّر لا يكفي لدفع

ثمن الكتان المستورد، فسوف تستمر الأموال في التدفق من إنجلترا إلى ألمانيا، وسوف تستمر الأسعار عمومًا في الانخفاض في إنجلترا والارتفاع في ألمانيا.

«ومع ذلك، فبحلول سقوط القماش في إنجلترا، سينخفض القماش في ألمانيا أيضًا، وسيزداد الطلب عليه. ومع ظهور الكتان في ألمانيا، يجب أن يرتفع الكتان في إنجلترا أيضًا، وسوف يتضاءل الطلب عليه. ومع انخفاض أسعار القماش وارتفاع الكتان، سيكون هناك سعر معين لكلا المادتين حيث سيدفع القماش المصدر والكتان المستورد ثمن بعضهما البعض تمامًا. عند هذه النقطة ستظل الأسعار ثابتة، لأن الأموال ستتوقف بعد ذلك عن الانتقال من إنجلترا إلى ألمانيا. ما قد تكون عليه هذه النقطة سيعتمد كليًا على ظروف المشترين وميولهم من كلا الجانبين. إذا لم يؤد سقوط القماش إلى زيادة كبيرة في الطلب عليه في ألمانيا، ولم يؤدي صعود الكتان إلى تقليص الطلب عليه في إنجلترا بسرعة كبيرة، فلا بد أن تمر أموال كثيرة قبل استعادة التوازن؛ وكان القماش يتساقط بشدة، والكتان يرتفع، حتى اضطرت إنجلترا ربما إلى أن تدفع في ثمنه نفس المبلغ الذي دفعته عندما أنتجته لنفسها. ولكن، على العكس من ذلك، إذا كان سقوط القماش قد تسبب في زيادة سريعة جدًا في الطلب عليه في ألمانيا، كما أن صعود الكتان في ألمانيا أدى إلى انخفاض الطلب في إنجلترا بسرعة كبيرة عما كان عليه تحت تأثير الرخص الأول. كان القماش الذي تم إنتاجه عن طريق افتتاح التجارة كافيًا قريبًا جدًا لدفع ثمن الكتان، ولن يمر سوى القليل من المال بين البلدين، وستجني إنجلترا جزءًا كبيرًا من فوائد التجارة. وهكذا توصلنا إلى نفس النتيجة بالضبط، بافتراض استخدام المال، الذي وجدنا أنه يمكن الاحتفاظ به تحت افتراض المقايضة.

"إن شكل الفوائد التي تعود على البلدين من التجارة واضح بما فيه الكفاية. وكانت ألمانيا، قبل بدء التجارة، تدفع ستة شلنات لكل ياردة مقابل القماش الجوخ؛ تحصل عليه الآن بسعر أقل. لكن هذا ليس كل ميزتها. ومع ارتفاع الأسعار النقدية لجميع سلعها الأخرى، زاد الدخل النقدي لجميع منتجيها. وليس هذا فضل لهم في الشراء من بعضهم البعض، لأن ثمن ما يشترونه ارتفع بنسبة ما يرتفع ثمنه، ولكن هو فضل لهم في شراء ما لم يرتفع، و، وأكثر من ذلك أي شيء سقط. ولذلك فإنهم يستفيدون كمستهلكين للقماش، ليس فقط بمقدار انخفاض القماش، ولكن أيضًا بمقدار ارتفاع الأسعار الأخرى. لنفترض أن هذا هو العشر. إن نفس النسبة من دخلهم النقدي كما كانت من قبل ستكون كافية لتلبية احتياجاتهم الأخرى؛ والباقي، إذا تمت زيادته بمقدار العُشر، سيمكنهم من شراء قطعة قماش إضافية بمقدار عُشر ما كان عليه من قبل، على الرغم من أن القماش لم يسقط: ولكنه سقط؛ حتى يكونوا رابحين مضاعفين. إنهم يشترون نفس الكمية بأموال أقل، ولديهم المزيد لإنفاقه على احتياجاتهم الأخرى.

«في إنجلترا، على العكس من ذلك، انخفضت أسعار النقود العامة. أما الكتان فقد انخفض أكثر من غيره، إذ انخفضت أسعاره بسبب استيراده من بلد كان سعره فيه أرخص. في حين أن الآخرين لم يسقطوا إلا من تدفق الأموال الناتج. ولذلك، على الرغم من الانخفاض العام في الأسعار النقدية، فإن المنتجين الإنجليز سيظلون كما كانوا في جميع النواحي الأخرى، بينما سيكسبون كمشترين للكتان.

«كلما زاد تدفق الأموال اللازمة لاستعادة التوازن، تعاظمت مكاسب ألمانيا، سواء من خلال سقوط القماش أو ارتفاع أسعارها العامة. وكلما قل تدفق الأموال المطلوبة، زادت مكاسب إنجلترا؛ لأن سعر الكتان سيستمر في

الانخفاض، ولن تنخفض أسعارها العامة كثيرًا. ومع ذلك، لا يجب أن نتصور أن ارتفاع الأسعار النقدية هو خير، وانخفاض الأسعار النقدية شر في حد ذاته. ولكن كلما ارتفعت أسعار النقود العامة في أي بلد، كلما تعاظمت وسائل ذلك البلد لشراء تلك السلع، التي تكون، باستيرادها من الخارج، مستقلة عن الأسباب التي تبقي الأسعار مرتفعة في الداخل.

«من الناحية العملية، لن يكون القماش والكتان، كما يفترض هنا، بنفس السعر في إنجلترا وألمانيا: فكل منهما سيكون أغلى سعرًا نقدًا في البلد المستورد منه في البلد الذي ينتجه، وذلك بمقدار الكمية. تكلفة النقل، بالإضافة إلى الربح العادي على رأس مال المستورد لمتوسط المدة التي انقضت قبل أن يتم التصرف في السلعة. لكن هذا لا يعني أن كل دولة تدفع تكلفة نقل السلعة التي تستوردها؛ لأن إضافة هذا البند إلى الثمن قد يكون بمثابة شيك أكبر للطلب على جانب واحد منه على الجانب الآخر؛ وقد لا يتم الحفاظ على معادلة الطلب الدولي وما يترتب على ذلك من توازن المدفوعات. ثم تتدفق الأموال من بلد إلى آخر، حتى تتم استعادة التوازن، بالطريقة الموضحة بالفعل: وعندما يتم ذلك، ستدفع إحدى الدولتين أكثر من تكلفة النقل الخاصة بها، بينما تدفع الأخرى أقل. "-مطحنة.

.278

انظر الكتاب الثالث، الفصل. الثامن عشر، الفقرة 5، من عمل ميل الأصلي.

.279

"مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب"، الطبعة الثالثة، ص. 143.

.280

للحصول على دراسة جيدة للغاية عن ظروف تجارتنا الخارجية حتى عام 1873، والتنبؤ بالذعر الذي حدث عام 1873، انظر كيرنز، "المبادئ الرائدة"، الصفحات 364-374.

.281

"المبادئ الرائدة"، ص. 357.

.282

لقد تم أيضًا تغيير الرسوم التوضيحية الواردة في هذا الفصل، ولكن فقط لجعلها تنطبق على الولايات المتحدة.

.283

أفترض هنا حالة من الأشياء يكون فيها تعدين الذهب والفضة فرعًا دائمًا من الصناعة، ويتم تنفيذه في ظل ظروف معروفة؛ وليس الحالة الحالية من عدم اليقين، حيث يكون جمع الذهب لعبة حظ، تتم ممارستها (في الوقت الحاضر) بروح المغامرة، وليس بروح السعي الصناعي المنتظم. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن تعدين الذهب والفضة لم يكن - لتأثيراته الكبيرة على قيمة المعادن - أي شيء يشبه فرعًا دائمًا من الصناعة، ولكن، في المقام الأول، تم الحصول على إضافات كبيرة فجأة وعن طريق الصدفة. الاكتشافات. —JLL

.284

انظر ووكر، "المال"، الفصل. التاسع عشر.

.285

الكتاب الثاني، الفصل. الخامس، § 1.

.286

أنا لا أدرج في صندوق القروض العامة للبلاد رؤوس الأموال، الكبيرة كما هي في بعض الأحيان، والتي يتم استخدامها عادة في شراء وبيع الأموال العامة والأوراق المالية الأخرى على سبيل المضاربة.

.287

وقد ارتفع معدل الفائدة في مثل هذه الأزمات في نيويورك عدة مرات إلى 400 أو 500 في المائة سنويا.

.288

في هذا الرسم التوضيحي، احتفظت قدر الإمكان بالشكل الذي قدمه السيد ميل للتجارة بين إنجلترا وألمانيا في القماش والكتان.

.289

الكتاب الثاني، الفصل. الخامس، § 5.

.290

الكتاب الثاني، الفصل. الثاني، § 3.

.291

راجع. كيرنز، "المبادئ الرائدة"، ص. 209.

.292

للحصول على ببليوغرافيا مختصرة عن قوانين الملاحة الخاصة بنا ومسألة الشحن، راجعالملحق الأول.

.293

الكتاب الثالث، الفصل. ثالثا، § 1.

.294

*أعلاه*الكتاب الثالث,الفصل. الثاني، § 2، والفصل. العشرون، الفقرة 4.

.295

ومع ذلك، يؤكد هنري جورج أنه "بغض النظر عن الزيادة السكانية، فإن تأثير التحسينات في أساليب الإنتاج والتبادل هو زيادة الريع" ("التقدم والفقر،" ص 220).

.296

"المبادئ الرائدة"، الجزء الأول، الفصل. ضد

.297

للتمييز بين القيم العادية وقيم السوق، انظر أعلاه،الكتاب الثالث، الفصل. الثاني، § 4، و ص.269.

.298

قبل البدء في هذه المناقشة ينصح القارئ بمراجعة علاقة الأرباح بتكلفة العمالة، واعتماد الأخيرة على عواملها الثلاثة،الكتاب الثاني، الفصل. الخامس، § 5.

.299

الكتاب الأول، الفصل. تاسعا

.300

أشاد السيد ميل، باعتباره المعالجة الأكثر علمية للموضوع الذي التقى به، بـ "مقالة عن تأثيرات الآلات"، بقلم ويليام إليس، "مراجعة وستمنستر"، يناير 1826.

.301

وعلى الرغم من أن احتياجاتهم تجتذب الآن المزيد من الاهتمام من خلال انتشار الصحف والكتب الرخيصة، إلا أن حالة الطبقة العاملة أفضل بالتأكيد مما كانت عليه قبل خمسين عامًا. انظر كتاب السيد روبرت جيفن "تقدم الطبقات العاملة في نصف القرن الأخير" (1884)، المشار إليه فيالكتاب الرابع، الفصل. الخامس، § 1.

.302

مقارنة الرسم البيانيرقم السابع عشرمع الرسم البيانيرقم السادسسيوفر لنا بعض الوسائل لمعرفة ما إذا كان بناء السكك الحديدية قد تم بشكل أسرع مما تبرره زيادة محاصيلنا (انظر أعلاه، الصفحات 101-111).138).

.303

الكتاب الأول، الفصل. الخامس، § 2.

.304

الكتاب الثاني، الفصل. أنا، § 6.

.305

"تقدم الطبقات العاملة في نصف القرن الأخير" (١٨٨٤)، الصفحة ٨.

.306

"المبادئ الرائدة" الصفحات 278-280.

.307

"تقدم الطبقات العاملة في نصف القرن الأخير" (1884)، وهو خطابه الافتتاحي كرئيس لجمعية الإحصاء في لندن، 20 نوفمبر 1883.

.308

.1825

.309

.1825

.310

الأجور يوميا.

.311

الأجور يوميا.

.312

سنة 1878.

.313

ولم تتمكن هذه المطاحن من دفع نسبة العشرة في المائة بانتظام، كما هو مذكور في الرسم البياني رقم 1.التاسع عشرولكن كان من المفترض فقط أن عشرة في المائة كانت مطلوبة من قبل رأس المال، من أجل إظهار أن الحصول على مثل هذه الأرباح يتطلب نسبة متناقصة من السعر للوفاء بهذا التقدير.

.314

الكتاب الثاني، الفصل. الخامس، § 5; انظر أيضًا " North American Review،" مايو 1884، ص. 517.

.315

للتعرف على تأثيرات الخصائص الصغيرة في كبح الزيادة غير المبررة في عدد السكان، انظر أعلاه، ص.119. للحصول على وصف أكثر عمومية للفوائد الناشئة عن مثل هذه الممتلكات، راجع العمل الأصلي لميل، الكتاب الثاني، الفصول. السادس والسابع، و"أنظمة الأرض" لتي.إي. كليف ليزلي.

.316

راجع. إل جودكين، "مراجعة أمريكا الشمالية"، ١٨٦٨، ص. 150.

.317

فوسيت، "دليل الاقتصاد السياسي" (الطبعة الأخيرة)، باب التعاون.

.318

جيفن، "تقدم الطبقات العاملة في نصف القرن الأخير"، ص. 19.

.319

"تاريخ التعاون في إنجلترا" (مجلدان، ١٨٧٩)، ص. 105.

.320

يقتبس السيد هوليوك ("تاريخ التعاون في إنجلترا،" ص 99) ما يلي من تجربة شخص آخر: "يُظهر دفتر المرور الخاص بي أنني دفعت في الثالث من نوفمبر من العام الماضي (1860) جنيهًا إسترلينيًا واحدًا لأصبح عضو في متجر تعاوني. لم أدفع شيئًا منذ ذلك الحين، والآن يُضاف لي مبلغ 3 و16 جنيهًا إسترلينيًا. 6د، ما يقرب من ثلاثمائة في المائة من رأسمالي في عام واحد. وبطبيعة الحال، ينشأ ذلك من أن مشترياتي كانت كبيرة بما يتناسب مع استثماري. في المتجر التعاوني تحصل على خمسة بالمائة من الأموال التي تستثمرها كمساهم؛ وإذا تم إجراء المتجر بشكل جيد، فسوف تحصل على زيادة بنسبة سبعة ونصف في المائة.»

.321

للحصول على وصف كامل للخطوات الصحيحة التي يجب اتخاذها في إنشاء متجر، مع العديد من التفاصيل العملية، راجع "التعاون كعمل تجاري" لتشارلز بارنارد، ص. 119.

.322

راجع. ووكر، "مسألة الأجور"، ص. 276.

.323

جودكين، «مراجعة أمريكا الشمالية»، ١٨٦٨.

.324

"تاريخ التعاون"، المجلد. الثاني، الفصل. تاسعا.

.325

هوليوك، تاريخ التعاون، ص. 131.

.326

جودكين، «مراجعة أمريكا الشمالية»، ١٨٦٨.

.327

ص. 27، 31، 32.

.328

بارنارد، "التعاون كعمل تجاري،" الصفحات 150-152.

.329

هوليوك، تاريخ التعاون، ص. 235.

.330

انظر ثورنتون، "حول العمل"، ص. 370. انظر أيضًا "الوثائق البرلمانية"، 1868، 1869، الحادي والثلاثون؛ و"نقابات العمال في إنجلترا" بقلم الكونت دي باريس؛ براسي "العمل والأجور"، الفصل. الثالث عشر.

.331

انظر ووكر، "مسألة الأجور"، ص. 283. انظر أيضًا ميل، الكتاب الرابع، الفصل. VII، § 5، لوصف تجارب M. Leclaire في فرنسا مع رسامي المنازل.

.332

انظر أيضًا Von Böhmert، "Gewinnbetheiligung"، الطبعة الثانية، 1878، و"أساليب الإصلاح الاجتماعي" لجيفونز (1883). وقد قدم البروفيسور جيفونز ("الدولة فيما يتعلق بالعمل،" الصفحات 146، 147) ببليوغرافيا مختصرة، وأعيد إنتاجها هنا:

تشارلز باباج، "اقتصاد المصنوعات"، الفصل الأول. السادس والعشرون؛ HC بريجز، "جمعية العلوم الاجتماعية،" 1869؛ HC and A. Briggs، "Union Commission"-Evidence Before the Trades، 4 مارس 1868، الأسئلة من 12485 إلى 12753 [الوثائق البرلمانية]؛ "سجل الشراكات الصناعية"؛ باري، "الزراعة التعاونية" (لونجمانس) ١٨٧٠؛ جان بيلون، "Participation des Ouvriers aux Bénéfices des Patrons،" جنيف، 1877؛ فوجيروس، "Patrons et Ouvriers de Paris" (Chaix)، 1880؛ سيدلي تايلور، "مجلة جمعية الفنون"، ١٨ فبراير ١٨٨١، المجلد. التاسع والعشرون، ص 260-270؛ وأيضاً في "القرن التاسع عشر"، مايو، 1881، الصفحات من 802 إلى 811، "حول تقاسم الأرباح"؛ جي سي فان ماركين، "La Question Ouvrière: Essai de Solution Pratique" (Chaix) 1881.

.333

في طبعته الأخيرة من "دليله"، يصف البروفيسور فوسيت تجربة تعاونية في الزراعة: "إن التجربة التي جذبت أكبر قدر من الاهتمام، قام بها السيد

جوردون منذ ما يقرب من أربعين عامًا، في منزله في أسينجتون، بالقرب من سدبيري"، في سوفولك. لقد كان السيد جوردون معجبًا جدًا بالحالة البائسة للعمال الزراعيين الذين كانوا يعملون في ممتلكاته، لدرجة أنه طُلب منه القيام بشيء نيابة عنهم. ولذلك، عندما أصبحت إحدى مزارعه شاغرة، عرض تأجيرها للعمال الذين عملوا فيها بالإيجار العادي، وهو 150 جنيهًا إسترلينيًا سنويًا. وبما أنهم، بالطبع، لم يكن لديهم رأس المال الكافي لزراعته، فقد أقرضهم في المقام الأول المخزون والأدوات اللازمة. وفي الواقع، تم تشكيل العمال في شركة كان عدد أسهمها أحد عشر سهمًا، ولم يُسمح لأي عامل أن يمتلك أكثر من سهم واحد. كانت الخطة ناجحة للغاية لدرجة أنه تم في غضون سنوات قليلة توفير ما يكفي من الأرباح لسداد كل ما تم تقديمه، وأصبحت المخزونات والأدوات ملكًا للعمال. زادت قيمة كل سهم بشكل كبير. لقد تشجع السيد جوردون كثيرًا، ليس فقط من المزايا المالية التي حصل عليها العمال، ولكن أيضًا من التحسن العام الذي حدث في حالتهم، لدرجة أنه بعد بضع سنوات قام بتأجير مزرعة أخرى أكبر بشروط مماثلة. على الرغم من أنه لم يتم نشر أي بيان للحسابات على الإطلاق، إلا أن المزايا المالية الرائعة التي حصل عليها العمال تثبتها حقيقة أنهم، بعد التمتع على الأقل بأجور عالية مثل تلك المدفوعة في المنطقة، تمكنوا في غضون سنوات قليلة من أن يصبحوا مالكين ممتلكات قيمة، تتكون من المخزون والأدوات الموجودة في المزارع. من أهم الظروف المفعمة بالأمل المرتبطة بالتجربة هي أنها لم تُنفذ من قبل مجموعة مختارة من الرجال؛ وإذا كان من الممكن فعل الكثير من قبل العمال الذين ربما كانوا من بين الأسوأ تعليماً في البلاد، فقد يستنتج إلى حد ما أنه عندما يتم تطوير ذكاء سكان الريف لدينا بشكل أفضل، يمكن تطبيق التعاون بشكل أكثر اكتمالاً على الزراعة، وبنتائج أكثر إثارة للإعجاب مما تم الحصول عليه في أسينغتون.... في الوصف الذي تم تقديمه بشكل متكرر لنظام ملكية

الفلاحين، يظهر مدى قوة تحفيز صناعة العامل من خلال الشعور بالملكية. عندما يزرع قطعة أرضه الخاصة، فإنه يبذل قصارى جهده، لأنه يعلم أنه سيستمتع بكل ما ينتج عن عمله. في كل عام، ومع الاستخدام الموسع للآلات في الزراعة، أصبح الاستمرار في الزراعة على نطاق واسع أكثر فائدة. لذلك، عندما تصبح الزراعة التعاونية ممكنة، يمكن زراعة الأرض من خلال جمعيات العمال، وبالتالي يمكن تأمين العديد من المزايا المرتبطة بنظام ملكية الفلاحين، بينما يمكن في الوقت نفسه تجنب مساوئ الزراعة الصغيرة .ولا شك أن التقدم نحو الزراعة التعاونية سيكون بطيئا وتدريجيا.

.334

جودكين، "North American Review،" 1868. وانظر أيضًا Hermann Delitsch-Schultze، "Die Entwickelung des Genossenschaftswesens in Deutschland" (1870). توفي هذا المحسن البارز في 29 أبريل 1883. للاطلاع على أشكال أخرى من التعاون، وبناء الجمعيات، وما إلى ذلك، انظر بارنارد، "التعاون كعمل تجاري"؛ باجو، "Du Progrès par les Sociétés de Secours Mutuels" (1878).

.335

انظر "اقتصاديات الصناعة" بقلم السيد والسيدة مارشال، ص. 223.

.336

"ثروة الأمم"، الكتاب الخامس، الفصل. ثانيا.

.337

الكتاب الثاني، الفصل. أنا، § 6.

.338

الكتاب الثالث، الفصل. التاسع عشر، الفقرة 5.

.339

ويتم الآن فرض معدل أعلى على دخول الأراضي مقارنة بالدخول المهنية.

.340

راجع. ووكر، "الأرض والإيجار"، صفحة 134.

.341

لقد قمت بتغيير المبالغ المذكورة في هذا الرسم التوضيحي إلى أموالنا الخاصة.

.342

الاعتراض الشائع الآخر هو أن أماكن الإقامة الكبيرة والمكلفة غالبًا ما تكون مطلوبة، ليس كمسكن، بل للعمل. ولكن من المبادئ المقبولة أن المباني، أو أجزاء من المباني، المشغولة حصريًا للأعمال التجارية، مثل المحلات التجارية أو المستودعات أو المصانع، يجب أن تكون معفاة من ضريبة المنازل.

كما تم الاعتراض على أن إيجار المنازل في المناطق الريفية أقل بكثير منه في المدن، وأقل في بعض المدن وفي بعض المناطق الريفية منه في غيرها؛ بحيث يكون للضريبة المتناسبة معها تفاوت مماثل في الضغط. ومع ذلك، يمكن الإجابة على ذلك بأنه في الأماكن التي يكون فيها إيجار المنزل منخفضًا، يعيش الأشخاص الذين لديهم نفس القدر من الدخل عادة في منازل أكبر وأفضل، وبالتالي ينفقون على إيجار المنزل نفس النسبة تقريبًا من دخلهم. مما قد يبدو للوهلة الأولى. أو إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن الاحتمال هو أن العديد منهم يعيشون في تلك الأماكن على وجه التحديد لأنهم فقراء لدرجة أنهم لا يستطيعون العيش في مكان آخر، وبالتالي فإن الأقوى يزعمون أنهم يحصلون على ضرائب خفيفة. في بعض الحالات، يظل إيجار المنازل منخفضًا بسبب فقر الناس على وجه التحديد. — ميل.

.343

لقد قمت هنا أيضًا بتغيير المبالغ إلى أموالنا الخاصة.

.344

تم أيضًا تغيير هذا الرسم التوضيحي، ولكن فقط بقدر ما يتناسب مع التجارة بين إنجلترا والولايات المتحدة.

.345

ولعل أقوى مثال معروف على الإيرادات الكبيرة التي يتم جمعها من الأجانب عن طريق فرض ضريبة على الصادرات هو تجارة الأفيون مع الصين. إن السعر المرتفع لهذه السلعة في ظل احتكار الحكومة (وهو ما يعادل رسوم التصدير المرتفعة) ليس له تأثير يذكر في تثبيط استهلاكها، حيث يقال إنها كانت تباع أحيانًا في الصين بقدر وزنها من الفضة. .

.346

إن ضريبة الأرض هي، في حد ذاتها، دليل على أن الدولة تطالب بحق معين في الأرض، وأنها تقف أمام المساهم، كما كانت، في مكان المالك. ومع ذلك، فإن هذه الضريبة عمومًا صغيرة جدًا لدرجة أنها لا تقلل بشكل ملموس من إيجار الأرض. بقدر ما يذهب الأمر، فهي ضريبة على الإيجار.

.347

ويرى البعض أن المواد والأدوات المستخدمة في كل الإنتاج يجب أن تكون معفاة من الضرائب؛ ولكن هذه المنتجات، عندما لا تدخل في إنتاج الضروريات، تبدو وكأنها موضوعات مناسبة للضريبة مثل السلعة النهائية. وقد تم اعتبار هذه الضرائب ضارة بالدرجة الأولى فيما يتعلق بالتجارة الخارجية. وعلى المستوى الدولي، يمكن النظر إليها على أنها رسوم تصدير، وما لم يكن من المستحسن فرض رسوم تصدير، فيجب أن تكون مصحوبة بعيب مماثل على التصدير. ولكن لا يوجد سبب كاف ضد فرض الضرائب على المواد والأدوات المستخدمة في إنتاج أي شيء يعتبر في حد ذاته موضوعًا مناسبًا للضرائب. - ميل.

.348

راجع "Cyclopædia" للور، مقالة "الأرواح المقطرة" بقلم ديفيد أ. ويلز.

.349

"الملخص الإحصائي للولايات المتحدة،" 1883، الصفحات 2، 3.

.350

لقد وصف سيدني سميث الحالة القديمة للأشياء بشكل جيد: "يجب علينا أن ندفع الضرائب على كل شيء يدخل الفم أو يغطي الظهر أو يوضع تحت القدم. فرض الضرائب على كل ما هو ممتع الرؤية والسمع والإحساس والشم والذوق. الضرائب على الدفء والضوء والحركة. ضرائب على كل ما على الأرض وعلى المياه التي تحت الأرض. على كل ما يأتي من الخارج أو يزرع في الداخل. الضرائب على المواد الخام. الضرائب على كل قيمة تضاف إليها صناعة الإنسان. ضريبة على الصلصة التي تسد شهية الإنسان والدواء الذي يعيد له الصحة. على القاقم الذي يزين القاضي والحبل الذي يعلق فيه المجرم. على المسامير النحاسية للتابوت وعلى شرائط العروس. في السرير أو على متن الطائرة، في الأريكة أو في بلاد الشام، يجب علينا أن ندفع. يدير الشاب عديم اللحية حصانه الخاضع للضريبة بلجام خاضع للضريبة على طريق خاضع للضريبة، والرجل الإنجليزي المحتضر، يصب دواءه (الذي دفع 7 في المائة) في الملعقة (التي دفعت 30 في المائة)، يرمي نفسه مرة أخرى على قماشه القطني. السرير (الذي دفع 22 في المائة)، يكتب وصيته، وينتهي في أحضان الصيدلي (الذي دفع 100 جنيه إسترليني مقابل امتياز قتله). ثم يتم فرض ضريبة على ممتلكاته بأكملها من 2 إلى 10 في المائة؛ وإلى جانب الوصية، يُطلب دفع رسوم كبيرة لدفنه في المذبح، فتنتقل فضائله إلى الأجيال القادمة على رخام خاضع للضريبة، ثم يُجمع بعد ذلك إلى آبائه حتى لا يُفرض عليه أي ضرائب بعد الآن.

.351

"تقويم الإصلاح المالي"، 1883، الصفحات من 107 إلى 109.

.352

"Handbuch der Verfassung und Verwaltung in Preussen und dem Deutschen Reich" بقلم غراف هيو دي جرايس (الطبعة الثانية، 1882)، ص. 138.

.353

"لو الميزانية. "Revenus et Dépenses de la France"، بقلم م. بلوك (1881)، الصفحات 57، 82.

.354

مأخوذة، مع بعض التعديلات، من كتاب ميلنز "مشاكل في الاقتصاد السياسي"، ص. 377.

.355

الكتاب الأول، الفصل. الرابع، § 5.

.356

وعلى الرغم من أن السيد ميل كان يشير إلى الحروب الفرنسية في بداية هذا القرن، إلا أن كلماته تنطبق أيضًا على ظروف حربنا الأخيرة، 1861-1865.

.357

كيرنز، "المبادئ الرائدة"، الصفحات 381، 382.

.358

الكتاب الأول، الفصل. رابعا.

.359

ويتناول السيد ميل هنا الاعتبارات السياسية التي لا ينبغي إدراجها في المعاملة الاقتصادية البحتة. (راجع بداية§ 6.)

.360

انظر "مخطط لتاريخ الاقتصاد السياسي" أعلاه، ص.6، ملاحظة 1.

.361

للحصول على ببليوغرافيا سؤال الشحن في الولايات المتحدة، راجعالملحق الأول.

.362

دي ايه ويلز، "مقالات نادي كوبدن"، السلسلة الثانية، ص. 533.

.363

انظر كتاب "حماية الصناعات الناشئة كما هو مطبق في الولايات المتحدة" لـ FW Taussig (1883).

.364

في رسالة كتبت بتاريخ 26 فبراير 1866 إلى السيد هوراس وايت، نُشرت في صحيفة "تريبيون" بشيكاغو، وأعيد طبعها في صحيفة "نيشن" بنيويورك في 29 مايو 1873.

.365

يستخدم رجال الأعمال باستمرار مصطلح "تكلفة الإنتاج" في حين أنهم في الواقع يقصدون ما يعبر عنه الاقتصاديون بـ "تكلفة العمالة". وإذا ارتفعت تكلفة العمل، فإنها تأخذ من الأرباح - المكان الذي يشعرون فيه بصعوبات المنافسة - لكنهم يقولون إن تكلفة الإنتاج قد ارتفعت: التكلفة بالنسبة لهم ارتفعت فقط، أي "تكلفة الإنتاج". "العمالة" وليس "تكلفة الإنتاج".

.366

راجع. كيرنز، "المبادئ الرائدة،" الصفحات 324-341؛ وأعلاه،الكتاب الثالث، الفصل. الثاني، § 4.

.367

الحقيقة (التي أثبتها السيد براسي بشكل كافٍ) لا تعتبر أيضًا أن إنجلترا تمنح أجورًا أعلى للعملاء من القارة، ومع ذلك فإن إنجلترا قادرة على بيع فرنسا وألمانيا بأسعار أقل في الأسواق المحايدة. ومع ذلك، فمن الواضح

أن إنجلترا لا يمكنها أن تبيع أقل من سعرها إلا في المهن التي تتمتع فيها بمزايا.

.368

كيرنز، "المبادئ الرائدة"، الصفحات من 382 إلى 388.

.369

"الخلاصة الوافية"، 1880، الصفحات من 1343 إلى 1377.

.370

"مراجعة برينستون،" ١٨٨٣، ص. 222.

.371

لدى الولايات المتحدة في الوقت الحاضر خمسة أشخاص فقط يعملون في الزراعة لكل ميل مربع من المساحة المستقرة.

.372

الكتاب الرابع، الفصل. أنا، § 2.

.373

"التقرير السنوي الخامس عشر لمكتب ماساتشوستس للإحصاء، 1884"، بقلم كارول د. رايت.

.374

انظر كتاب "مشكلات في الاقتصاد السياسي" لميلنز.

وبالتالي يمكن للمؤسسة (وأنت!) نسخها وتوزيعها في الولايات المتحدة دون إذن ودون دفع إتاوات حقوق الطبع والنشر. تنطبق القواعد الخاصة المنصوص عليها في جزء شروط الاستخدام العامة من هذا الترخيص على نسخ وتوزيع الأعمال الإلكترونية لمشروع Gutenberg™ لحماية مفهوم PROJECT GUTENBERG™ وعلامته التجارية. إن Project Gutenberg هي علامة تجارية مسجلة، ولا يجوز استخدامها إذا قمت بتحصيل رسوم مقابل كتاب إلكتروني، إلا من خلال اتباع شروط ترخيص العلامة التجارية، بما في ذلك دفع الإتاوات مقابل استخدام العلامة التجارية Project Gutenberg. إذا لم تتقاضى أي رسوم مقابل نسخ هذا الكتاب الإلكتروني، فإن الالتزام بترخيص العلامة التجارية سيكون أمرًا سهلاً للغاية. يمكنك استخدام هذا الكتاب الإلكتروني لأي غرض تقريبًا مثل إنشاء أعمال مشتقة وتقارير وعروض وأبحاث. يمكن تعديل الكتب الإلكترونية من مشروع Gutenberg وطباعتها والتنازل عنها - ويمكنك فعل أي شيء عمليًا في الولايات المتحدة باستخدام الكتب الإلكترونية غير المحمية بموجب قانون حقوق الطبع والنشر الأمريكي. تخضع إعادة التوزيع لترخيص العلامة التجارية، وخاصة إعادة التوزيع التجاري.
البداية: الترخيص الكامل

رخصة جوتنبرج الكاملة للمشروع

يرجى قراءة هذا قبل توزيع هذا العمل أو استخدامه
لحماية مهمة Project Gutenberg™ المتمثلة في تعزيز التوزيع المجاني للأعمال الإلكترونية، باستخدام أو توزيع هذا العمل (أو أي عمل آخر مرتبط بأي شكل من الأشكال بعبارة "Project Gutenberg")، فإنك توافق على الالتزام بجميع شروط يتوفر ترخيص Project Gutenberg™ الكامل مع هذا الملف أو عبر الإنترنت على www.gutenberg.org/license.

القسم 1. الشروط العامة للاستخدام وإعادة توزيع الأعمال الإلكترونية لمشروع Gutenberg™

1.أ. من خلال قراءة أو استخدام أي جزء من هذا العمل الإلكتروني لمشروع Gutenberg™، فإنك تشير إلى أنك قرأت وفهمت ووافقت على ووافقت على جميع شروط هذا الترخيص واتفاقية الملكية الفكرية (العلامة التجارية/حقوق الطبع والنشر). إذا كنت لا توافق على الالتزام بجميع شروط هذه الاتفاقية، فيجب عليك التوقف عن استخدام جميع النسخ الإلكترونية التي بحوزتك وإرجاعها أو إتلافها. إذا دفعت رسومًا مقابل الحصول على نسخة من عمل Project Gutenberg™ الإلكتروني أو الوصول إليه ولم توافق على الالتزام بشروط هذه الاتفاقية، فيمكنك الحصول على استرداد من الشخص أو الكيان الذي دفعت له الرسوم على النحو المنصوص عليه في الفقرة 1.ه.8.

1.ب. "مشروع جوتنبرج" علامة تجارية مسجلة. ولا يجوز استخدامها أو ربطها بأي شكل من الأشكال بعمل إلكتروني إلا من قبل الأشخاص الذين يوافقون على الالتزام بشروط هذه الاتفاقية. هناك بعض الأشياء التي يمكنك القيام بها مع معظم أعمال Project Gutenberg™ الإلكترونية حتى بدون الالتزام بالشروط الكاملة لهذه الاتفاقية. انظر الفقرة 1.ج أدناه. هناك الكثير من الأشياء التي يمكنك القيام بها باستخدام أعمال Project Gutenberg™ الإلكترونية إذا اتبعت شروط هذه الاتفاقية وساعدت في الحفاظ على الوصول المجاني في المستقبل إلى أعمال Project Gutenberg™ الإلكترونية. انظر الفقرة 1.هـ أدناه.

1.ج. تمتلك مؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation ("المؤسسة" أو PGLAF) حقوق الطبع والنشر المجمعة في مجموعة الأعمال الإلكترونية لمشروع Gutenberg™. تقريبًا جميع الأعمال الفردية في المجموعة تقع ضمن الملكية العامة في الولايات المتحدة. إذا كان العمل الفردي غير محمي بموجب قانون حقوق الطبع والنشر في الولايات المتحدة وكنت مقيمًا في الولايات المتحدة، فإننا لا ندعي الحق في منعك من نسخ أو توزيع أو أداء أو عرض أو إنشاء أعمال

مشتقة بناءً على العمل طالما تتم إزالة كافة الإشارات إلى مشروع جوتنبرج. بالطبع، نأمل أن تدعم مهمة Project Gutenberg™ المتمثلة في تعزيز الوصول المجاني إلى الأعمال الإلكترونية من خلال مشاركة أعمال Project Gutenberg™ بحرية وفقًا لشروط هذه الاتفاقية للحفاظ على اسم Project Gutenberg™ مرتبطًا بالعمل. يمكنك الالتزام بسهولة بشروط هذه الاتفاقية من خلال الاحتفاظ بهذا العمل بنفس التنسيق مع ترخيص Project Gutenberg™ الكامل المرفق عند مشاركته مع الآخرين دون مقابل.

1.د. تحكم قوانين حقوق الطبع والنشر في المكان الذي تتواجد فيه أيضًا ما يمكنك فعله بهذا العمل. قوانين حقوق الطبع والنشر في معظم البلدان في حالة تغيير مستمر. إذا كنت خارج الولايات المتحدة، فتحقق من قوانين بلدك بالإضافة إلى شروط هذه الاتفاقية قبل تنزيل أو نسخ أو عرض أو أداء أو توزيع أو إنشاء أعمال مشتقة بناءً على هذا العمل أو أي عمل آخر من أعمال Project Gutenberg™. لا تقدم المؤسسة أي تعهدات فيما يتعلق بحالة حقوق الطبع والنشر لأي عمل في أي بلد آخر غير الولايات المتحدة.

1.هـ. ما لم تقم بإزالة جميع الإشارات إلى مشروع جوتنبرج:

1.ه.1. يجب أن تظهر الجملة التالية، مع الروابط النشطة أو الوصول المباشر الآخر إلى ترخيص Project Gutenberg™ الكامل، بشكل بارز عند ظهور أي نسخة من عمل Project Gutenberg™ (أي عمل تظهر عليه عبارة "Project Gutenberg" أو التي تظهر معها عبارة "مشروع جوتنبرج مرتبطة") يتم الوصول إليها أو عرضها أو تنفيذها أو عرضها أو نسخها أو توزيعها:

هذا الكتاب الإلكتروني مخصص لاستخدام أي شخص في أي مكان في الولايات المتحدة ومعظم الأجزاء الأخرى من العالم دون أي تكلفة وبدون أي قيود تقريبًا على الإطلاق. يمكنك نسخه أو التخلي عنه أو إعادة استخدامه بموجب شروط ترخيص Project Gutenberg المتضمن مع هذا الكتاب الإلكتروني أو عبر الإنترنت

علىwww.gutenberg.org. إذا لم تكن مقيمًا في الولايات المتحدة، فسيتعين عليك التحقق من قوانين البلد الذي تتواجد فيه قبل استخدام هذا الكتاب الإلكتروني.

1.ه.2. إذا كان العمل الإلكتروني الفردي لمشروع Gutenberg™ مشتقًا من نصوص غير محمية بموجب قانون حقوق الطبع والنشر الأمريكي (لا يحتوي على إشعار يشير إلى أنه تم نشره بإذن من صاحب حقوق الطبع والنشر)، فيمكن نسخ العمل وتوزيعه على أي شخص في الولايات المتحدة. دون دفع أي رسوم أو تكاليف. إذا كنت تقوم بإعادة توزيع أو توفير الوصول إلى عمل يحتوي على عبارة " Project Gutenberg" المرتبطة بالعمل أو التي تظهر فيه، فيجب عليك الالتزام إما بمتطلبات الفقرات من E.1.1 إلى E.7.1 أو الحصول على إذن استخدام العمل والعلامة التجارية Project Gutenberg™ كما هو منصوص عليه في الفقرات 1.ه.8 أو 1.ه.9.

1.ه.3. إذا تم نشر عمل إلكتروني فردي لمشروع Gutenberg™ بإذن من صاحب حقوق الطبع والنشر، فيجب أن يتوافق استخدامك وتوزيعك مع الفقرتين من E.1.1 إلى E.7.1 وأي شروط إضافية يفرضها صاحب حقوق الطبع والنشر. سيتم ربط الشروط الإضافية بترخيص Project Gutenberg™ لجميع الأعمال المنشورة بإذن صاحب حقوق الطبع والنشر الموجود في بداية هذا العمل.

1.ه.4. لا تقم بإلغاء ربط أو فصل أو إزالة شروط ترخيص Project Gutenberg™ الكاملة من هذا العمل، أو أي ملفات تحتوي على جزء من هذا العمل أو أي عمل آخر مرتبط بـ Project Gutenberg™.

1.ه.5. لا تقم بنسخ أو عرض أو تنفيذ أو توزيع أو إعادة توزيع هذا العمل الإلكتروني، أو أي جزء من هذا العمل الإلكتروني، دون عرض الجملة المنصوص عليها في الفقرة E.1.1 بشكل بارز مع روابط نشطة أو الوصول الفوري إلى الشروط الكاملة للمشروع ترخيص جوتنبرج™.

1.ه.6. يجوز لك التحويل إلى هذا العمل وتوزيعه في أي شكل ثنائي أو مضغوط أو مرمز أو غير خاص أو خاص، بما في ذلك أي نموذج معالجة كلمات أو نص تشعبي. ومع ذلك، إذا قمت بتوفير الوصول إلى أو توزيع نسخ من عمل Project

Gutenberg™ بتنسيق آخر غير "Plain Vanilla ASCII" أو أي تنسيق آخر مستخدم في الإصدار الرسمي المنشور على موقع ويب Project Gutenberg™ الرسمي (www.gutenberg.org)، يجب عليك، دون أي تكلفة أو رسوم أو نفقات إضافية على المستخدم، تقديم نسخة أو وسيلة لتصدير نسخة أو وسيلة للحصول على نسخة عند الطلب من العمل في نسخته الأصلية "Plain Vanilla ASCII" أو أي شكل آخر . يجب أن يتضمن أي تنسيق بديل ترخيص Project Gutenberg™ الكامل كما هو محدد في الفقرة E.1.1.

E.7.1. لا تفرض رسومًا مقابل الوصول إلى أي من أعمال Project Gutenberg™ أو مشاهدتها أو عرضها أو تنفيذها أو نسخها أو توزيعها ما لم تلتزم بالفقرة 8.ه.1 أو 9.ه.1.

8.ه.1. يجوز لك فرض رسوم معقولة مقابل نسخ الأعمال الإلكترونية الخاصة بمشروع Gutenberg™ أو توفير الوصول إليها أو توزيعها، بشرط ما يلي:

- • أنت تدفع رسوم ملكية بنسبة 20% من إجمالي الأرباح التي تجنيها من استخدام أعمال Project Gutenberg™ والتي يتم حسابها باستخدام الطريقة التي تستخدمها بالفعل لحساب الضرائب المطبقة. الرسوم مستحقة لمالك العلامة التجارية Project Gutenberg™، لكنه وافق على التبرع بالعائدات بموجب هذه الفقرة إلى مؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation. يجب دفع مدفوعات الإتاوات في غضون 60 يومًا بعد كل تاريخ تقوم فيه بإعداد (أو يُطلب منك قانونًا إعداد) إقراراتك الضريبية الدورية. يجب أن يتم وضع علامة واضحة على مدفوعات حقوق الملكية على هذا النحو وإرسالها إلى مؤسسة مشروع جوتنبرج للأرشيف الأدبي على العنوان المحدد في القسم 4، "معلومات حول التبرعات لمؤسسة مشروع جوتنبرج للأرشيف الأدبي".

- • أنت تقدم استردادًا كاملاً لأي أموال دفعها المستخدم الذي يخطرك كتابيًا (أو عبر البريد الإلكتروني) خلال 30 يومًا من الاستلام بأنه لا يوافق على شروط ترخيص Project Gutenberg™ الكامل. يجب عليك مطالبة هذا المستخدم بإرجاع أو تدمير جميع نسخ الأعمال التي يمتلكها في وسيط مادي والتوقف عن استخدام النسخ الأخرى من أعمال Project Gutenberg™ أو الوصول إليها.
- • أنت تقدم، وفقًا للفقرة 1.و.3، استردادًا كاملاً لأي أموال مدفوعة مقابل العمل أو نسخة بديلة، إذا تم اكتشاف عيب في العمل الإلكتروني وإبلاغك به خلال 90 يومًا من استلام العمل .
- • أنت تلتزم بجميع الشروط الأخرى لهذه الاتفاقية للتوزيع المجاني لأعمال Project Gutenberg™.

E.9.1. إذا كنت ترغب في تحصيل رسوم أو توزيع عمل إلكتروني لمشروع Gutenberg™ أو مجموعة أعمال بشروط مختلفة عما هو منصوص عليه في هذه الاتفاقية، فيجب عليك الحصول على إذن كتابي من مؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation، مدير مشروع Gutenberg ™ العلامة التجارية. اتصل بالمؤسسة كما هو موضح في القسم 3 أدناه.

1.و.

1.و.1. يبذل متطوعو وموظفو مشروع Gutenberg جهدًا كبيرًا لتحديد الأعمال غير المحمية بموجب قانون حقوق الطبع والنشر وإجراء أبحاث حول حقوق الطبع والنشر ونسخها ومراجعتها في إنشاء مجموعة Project Gutenberg™. على الرغم من هذه الجهود، قد تحتوي الأعمال الإلكترونية لمشروع Gutenberg™، والوسيط الذي يمكن تخزينها عليه، على "عيوب"، مثل، على سبيل المثال لا الحصر، البيانات غير الكاملة أو غير الدقيقة أو الفاسدة أو أخطاء النسخ أو حقوق الطبع والنشر أو غيرها من حقوق الملكية الفكرية. انتهاكًا، أو قرصًا معيبًا أو تالفًا أو وسائط أخرى، أو

فيروس كمبيوتر، أو رموز الكمبيوتر التي تلحق الضرر بالجهاز الخاص بك أو لا يمكن قراءتها.

1.و.2. الضمان المحدود، وإخلاء المسؤولية عن الأضرار - باستثناء "حق الاستبدال أو استرداد الأموال" الموضح في الفقرة 1.و.3، ومؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation، ومالك العلامة التجارية Project Gutenberg™، وأي طرف آخر يوزع مشروع Gutenberg ™ الإلكترونية بموجب هذه الاتفاقية، تخلي مسؤوليتها تجاهك عن الأضرار والتكاليف والنفقات، بما في ذلك الرسوم القانونية. أنت توافق على أنه ليس لديك أي تعويضات عن الإهمال أو المسؤولية الصارمة أو خرق الضمان أو خرق العقد باستثناء ما هو منصوص عليه في الفقرة 1.و.3. أنت توافق على أن المؤسسة ومالك العلامة التجارية وأي موزع بموجب هذه الاتفاقية لن يكونوا مسؤولين تجاهك عن الأضرار الفعلية أو المباشرة أو غير المباشرة أو التبعية أو العقابية أو العرضية حتى لو قمت بتقديم إشعار باحتمال حدوث مثل هذه الأضرار.

1.و.3. حق محدود في الاستبدال أو استرداد الأموال - إذا اكتشفت عيبًا في هذا العمل الإلكتروني خلال 90 يومًا من استلامه، فيمكنك استرداد الأموال (إن وجدت) التي دفعتها مقابل ذلك عن طريق إرسال تفسير كتابي إلى الشخص الذي تلقيته العمل من. إذا استلمت العمل على وسيط مادي، فيجب عليك إعادة الوسيط مع شرحك المكتوب. يجوز للشخص أو الكيان الذي زودك بالعمل المعيب أن يختار تقديم نسخة بديلة بدلاً من استرداد الأموال. إذا استلمت العمل إلكترونيًا، فقد يختار الشخص أو الكيان الذي يقدمه لك أن يمنحك فرصة ثانية لاستلام العمل إلكترونيًا بدلاً من استرداد الأموال. إذا كانت النسخة الثانية معيبة أيضًا، فيمكنك المطالبة باسترداد الأموال كتابيًا دون إتاحة المزيد من الفرص لإصلاح المشكلة.

1.و.4. باستثناء حق الاستبدال أو استرداد الأموال المحدود المنصوص عليه في الفقرة 1.و.3، يتم توفير هذا العمل لك "كما هو"، دون أي ضمانات أخرى من أي

نوع، صريحة أو ضمنية، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر ضمانات القابلية للتسويق أو الملاءمة لأي غرض من الأغراض.

1.و.5. لا تسمح بعض الدول بإخلاء المسؤولية عن بعض الضمانات الضمنية أو استبعاد أو تحديد أنواع معينة من الأضرار. إذا كان أي إخلاء مسؤولية أو تقييد منصوص عليه في هذه الاتفاقية ينتهك قانون الولاية المطبق على هذه الاتفاقية، فيجب تفسير الاتفاقية لتحقيق الحد الأقصى لإخلاء المسؤولية أو القيد الذي يسمح به قانون الولاية المعمول به. إن بطلان أو عدم قابلية تنفيذ أي حكم من أحكام هذه الاتفاقية لا يؤدي إلى إبطال الأحكام المتبقية.

1.و.6. التعويض - أنت توافق على تعويض واحتجاز المؤسسة ومالك العلامة التجارية وأي وكيل أو موظف في المؤسسة وأي شخص يقدم نسخًا من أعمال Project Gutenberg™ الإلكترونية وفقًا لهذه الاتفاقية وأي متطوعين مرتبطين بإنتاج وترويج وتوزيع الأعمال الإلكترونية الخاصة بـ Project Gutenberg™، غير ضارة من كافة المسؤوليات والتكاليف والنفقات، بما في ذلك الرسوم القانونية، التي تنشأ بشكل مباشر أو غير مباشر من أي مما يلي الذي تقوم به أو تتسبب في حدوثه: (أ) توزيع هذا العمل أو أي عمل من أعمال Project Gutenberg™، (ب) التغيير أو التعديل أو الإضافة أو الحذف لأي عمل من أعمال Project Gutenberg™، و(ج) أي خلل تسببه.

القسم 2. معلومات حول مهمة مشروع Gutenberg™

يعد مشروع Gutenberg™ مرادفًا للتوزيع المجاني للأعمال الإلكترونية بتنسيقات يمكن قراءتها بواسطة أكبر مجموعة متنوعة من أجهزة الكمبيوتر بما في ذلك أجهزة الكمبيوتر القديمة والقديمة ومتوسطة العمر والجديدة. إنه موجود بسبب جهود مئات المتطوعين والتبرعات من الناس في جميع مناحي الحياة.

يعد المتطوعين والدعم المالي لتزويد المتطوعين بالمساعدة التي يحتاجون إليها أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق أهداف مشروع Gutenberg™ وضمان بقاء مجموعة Project Gutenberg™ متاحة مجانًا للأجيال القادمة. في عام 2001، تم إنشاء

مؤسسة مشروع جوتنبرج للأرشيف الأدبي لتوفير مستقبل آمن ودائم لمشروع جوتنبرج™ والأجيال القادمة. لمعرفة المزيد عن مؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation وكيف يمكن أن تساعد جهودك وتبرعاتك، راجع القسمين 3 و4 وصفحة معلومات المؤسسة على www.gutenberg.org.

القسم 3. معلومات حول مؤسسة مشروع جوتنبرج للأرشيف الأدبي

مؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation هي مؤسسة تعليمية غير ربحية بموجب المادة 501(ج)(3) تم تنظيمها بموجب قوانين ولاية ميسيسيبي وتم منحها حالة الإعفاء الضريبي من قبل دائرة الإيرادات الداخلية. رقم تعريف صاحب العمل (EIN) أو رقم التعريف الضريبي الفيدرالي للمؤسسة هو 64-6221541. المساهمات المقدمة إلى مؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation معفاة من الضرائب إلى أقصى حد تسمح به القوانين الفيدرالية الأمريكية وقوانين ولايتك.

يقع المكتب التجاري للمؤسسة في 809 North 1500 West, Salt Lake City, UT 84116, (801) 596-1887. يمكن العثور على روابط الاتصال عبر البريد الإلكتروني ومعلومات الاتصال المحدثة على موقع المؤسسة والصفحة الرسمية على www.gutenberg.org/contact

القسم 4. معلومات حول التبرعات لمؤسسة الأرشيف الأدبي لمشروع جوتنبرج

يعتمد مشروع Gutenberg™ على الدعم العام والتبرعات على نطاق واسع ولا يمكنه الاستمرار بدونه لتنفيذ مهمته المتمثلة في زيادة عدد الملكية العامة والأعمال المرخصة التي يمكن توزيعها مجانًا في شكل يمكن قراءته آليًا ويمكن الوصول إليه من خلال مجموعة واسعة من المعدات بما في ذلك المعدات القديمة. تعتبر العديد من التبرعات الصغيرة (من 1 إلى 5000 دولار) ذات أهمية خاصة للحفاظ على حالة الإعفاء الضريبي لدى مصلحة الضرائب الأمريكية.

تلتزم المؤسسة بالامتثال للقوانين المنظمة للجمعيات الخيرية والتبرعات الخيرية في جميع الولايات الخمسين بالولايات المتحدة. متطلبات الامتثال ليست موحدة

ويتطلب الأمر جهدًا كبيرًا والكثير من الأعمال الورقية والعديد من الرسوم للوفاء بهذه المتطلبات ومواكبتها. نحن لا نطلب التبرعات في المواقع التي لم نتلق فيها تأكيدًا كتابيًا بالامتثال. لإرسال التبرعات أو تحديد حالة الامتثال لأي زيارة دولة معينةwww.gutenberg.org/donate.

في حين أننا لا نستطيع ولا نلتمس مساهمات من الدول التي لم نستوفي فيها متطلبات الالتماس، إلا أننا لا نعلم بوجود أي حظر ضد قبول التبرعات غير المرغوب فيها من الجهات المانحة في مثل هذه الدول التي تتقدم إلينا بعروض التبرع.

يتم قبول التبرعات الدولية بكل امتنان، ولكن لا يمكننا الإدلاء بأي بيانات تتعلق بالمعاملة الضريبية للتبرعات الواردة من خارج الولايات المتحدة. قوانين الولايات المتحدة وحدها تغمر موظفينا الصغار.

يرجى مراجعة صفحات الويب الخاصة بمشروع جوتنبرج للتعرف على طرق وعناوين التبرع الحالية. يتم قبول التبرعات بعدة طرق أخرى بما في ذلك الشيكات والمدفوعات عبر الإنترنت والتبرعات ببطاقات الائتمان. للتبرع، يرجى زيارة: www.gutenberg.org/donate.

القسم 5. معلومات عامة حول الأعمال الإلكترونية لمشروع Gutenberg™

كان البروفيسور مايكل س. هارت منشئ مفهوم مشروع Gutenberg™ الخاص بمكتبة الأعمال الإلكترونية التي يمكن مشاركتها بحرية مع أي شخص. وعلى مدى أربعين عامًا، قام بإنتاج وتوزيع الكتب الإلكترونية الخاصة بمشروع جوتنبرج™ بشبكة فضفاضة من الدعم التطوعي.

غالبًا ما يتم إنشاء الكتب الإلكترونية الخاصة بمشروع Gutenberg™ من عدة إصدارات مطبوعة، وقد تم التأكد جميعها من أنها غير محمية بموجب حقوق الطبع والنشر في الولايات المتحدة ما لم يتم تضمين إشعار حقوق الطبع والنشر. وبالتالي، فإننا لا نحتفظ بالضرورة بالكتب الإلكترونية وفقًا لأي إصدار ورقي معين.

يبدأ معظم الأشخاص بزيارة موقعنا الإلكتروني الذي يحتوي على أداة البحث الرئيسية لـ PG:www.gutenberg.org.

يتضمن هذا الموقع معلومات حول Project Gutenberg™، بما في ذلك كيفية تقديم التبرعات لمؤسسة Project Gutenberg Literary Archive Foundation، وكيفية المساعدة في إنتاج كتبنا الإلكترونية الجديدة، وكيفية الاشتراك في النشرة الإخبارية عبر البريد الإلكتروني للتعرف على الكتب الإلكترونية الجديدة.



يتناول الكتاب مجموعة واسعة من المواضيع الاقتصادية، بما في ذلك توزيع الثروة، ونظم الاقتصاد المثالية، ونقد النظم الاقتصادية مثل الشيوعية والاشتراكية

تم تنقيح الكتاب عدة مرات حتى الطبعة السابعة في عام 1871، قبل وفاة ميل في عام 18732

كان له تأثير كبير في المجالات السياسية، حيث ساهم في تشكيل الفكر الاقتصادي والسياسي في القرن التاسع عشر وما بعده .

ميل كان من أوائل المدافعين عن التدخل الحكومي في الاقتصاد لتحقيق العدالة الاجتماعية. أفكاره حول توزيع الثروة والعدالة الاجتماعية أثرت على السياسات الاجتماعية والاقتصادية في العديد من الدول.

كان ميل مدافعاً قوياً عن الحرية الفردية وحقوق الإنسان. كتابه "عن الحرية (On Liberty) "٣الذي نُشر بعد مبادئ الاقتصاد السياسي، يعزز هذه الأفكار، ولكن يمكن رؤية جذورها في كتابه الاقتصادي

ميل قدم نقدًا للنظم الاقتصادية مثل الشيوعية والاشتراكية، مما ساعد في تشكيل النقاشات السياسية حول هذه النظم. كان يعتقد أن أي نظام اقتصادي يجب أن يوازن بين الحرية الفردية والعدالة الاجتماعية.

التعليم والتأثير الفكري: كتاب ميل كان يُستخدم كمرجع رئيسي في الجامعات والمؤسسات التعليمية، مما ساهم في تشكيل جيل من الاقتصاديين والسياسيين الذين تأثروا بأفكاره.

أفكار ميل حول الديمقراطية والإصلاح السياسي أثرت على الحركات الإصلاحية في بريطانيا وأماكن أخرى. كان يدعو إلى توسيع حقوق التصويت وتحسين نظام التعليم كوسيلة لتحقيق مجتمع أكثر عدالة.

